GILBERT COLLARD

EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO

Mensajero

Gilbert Collard

EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO

Secretos desvelados de los oradores

Traducido del francés por
Juan Antonio Irazabal

MENSAJERO
2

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.cedro.org).

Título original: *L'art de s'exprimer en public*

Ilustración de portada: Ixène / © Ixène
Concepción gráfica: Marie de Lattre
Portada y diseño: M.ª José Casanova

© Presses de la Renaissance (Francia)
© 2012 Ediciones Mensajero, S.A.U.
Sancho de Azpeitia 2, bajo; 48014 Bilbao
E-mail: mensajero@mensajero.com
Web: www.mensajero.com

Edición digital
ISBN: 978-84-271-3397-6

A mi padre
Georges Collard

INTRODUCCIÓN

Las palabras lanzadas al aire recaen siempre sobre el malabarista.

Había prometido, así, a la ligera, a mis colaboradores darles algunos consejos acerca del ingrato oficio de la palabra, incluso les había hablado de un pequeño texto de ayuda. Una promesa que pronto olvidé, lo confieso, a pesar de la imprudente apuesta que la acompañaba.

A la primera ocasión me recordaron lo prometido. Se quejaban y con razón; en ningún sitio encontraban un método para aprender a hablar en público, para ir progresando en esta técnica en la que cada cual va inventando sus recetas como puede. Les había prometido un texto, so pena, en caso de deserción, de tener que pagar una prenda… que no revelaré.

De modo que no podía permitirme perder la apuesta. Me puse, pues, a escribir en primer lugar notas sueltas y después este libro práctico, sin pretensión universitaria, en el que he recopilado veintiséis años de práctica oratoria en todos los campos de batalla verbales.

Es cierto, no se nace orador, sino que se llega a serlo. Se puede tener más o menos facilidad, pero todos podemos ir mejorando por el trabajo, con la condición de tener a la vista un método que seguir; un método que no es exclusivo y que solo pretende ser un cuaderno de bitácora de las dificultades que comporta tomar la palabra en público; una receta para poner remedio al nerviosismo, la falta de imaginación, la debilidad de la voz, a los defectos psicológicos, estilísticos, teóricos y a las clásicas faltas que comete todo aprendiz de orador.

Estos remedios han sido elaborados en las boticas de mis propias experiencias, las de mis maestros, las de mis éxitos y, sobre todo, en las de mis fracasos.

Se puede aprender a hablar en público. ¿Quién quiere apostar?

PRIMERA PARTE:
EL ARTE DE HABLAR
TIENE SU HISTORIA

1

SE LEVANTA EL TELÓN

En el principio, es evidente, era el Verbo.

Pero antes de que tomara forma en la diversidad de todas las formas, la humanidad necesitó mucho tiempo, mucho trabajo y, sobre todo, inventores geniales.

Si no nos interesan las historias de familia, podemos pasar de largo, pero si nos gusta la novela familiar, las transmisiones hereditarias, las disputas testamentarias, los secretos escondidos bajo el colchón, en ese caso estaremos servidos.

El verbo es la arquitectura de la humanidad, a su amparo se cuentan las historias más hermosas y las más feas. El vuelo del verbo sobre la vieja máquina de la retórica, una epopeya tan extraordinaria como la de los aeroplanos, relata la historia del hombre luchando con las palabras y las ideas que no se dejan atrapar y la dificultad, nunca vencida, de lograr expresar lo que se quiere decir de la manera más bella, a saber, elocuente.

Lo mismo que la novedad, es algo tan antiguo como el mundo. Permítanme presentar a los viejos inventores en el arte de la palabra con el fin de ayudar a conocer mejor los secretos de familia, en este caso verdaderos secretos de fabricación.

El arte de la oratoria se remonta a la noche de los tiempos, al mito de Orfeo: la elocuencia fue enviada a los humanos por Júpiter con el fin, según parece, de crear las primeras sociedades y dar pie al progreso de la humanidad. Por tanto, la elocuencia es, en esencia, un germen de cultura y civilización. En este sentido, la prueba de los ladridos es irrefutable. Si no contáramos con la palabra, ¿seríamos muy diferentes de los animales?

El primero en dar la palabra a la palabra fue Homero, «príncipe de los oradores». Este poeta ambulante camina al sol del atardecer y siembra a los cuatro vientos jónicos y eólicos la disputa entre Aquiles y Agamenón, los adioses de Héctor y Andrómaca. La *Ilíada* y la *Odisea* representan, según Fumaroli, una obra maestrra prerretórica.

El viejo Homero, el ciego de las palabras, educador de Grecia según Platón, primer maestro de Cicerón, vivió en el siglo VIII antes de Jesucristo. Algunos eruditos se preguntaron incluso si existió y, más tarde, si no hubo varios Homeros; tal vez fuese Homero un nombre colectivo. Sabemos que «lo que abunda nunca daña cuando no es mal ni cizaña», y la abundancia de Homeros no puede dañar. Pero ¿qué importa la

erudición, si tenemos la posibilidad de embriagarnos con esta poesía épica mundial?

Los más grandes oradores, narradores y prosistas de todos los tiempos aprendieron a escribir y a hablar el lenguaje humano gracias a Homero. En efecto, «¿qué orador ha tratado las pasiones humanas con más arte y más verdad?». Jean Giraudoux incluso aconsejaba a los escritores sin problemas que hicieran todas las mañanas «halterofilia literaria con la *Ilíada* y la *Odisea»* y Flaubert escribía en una carta: «Como de costumbre, me levantaré a las cuatro y haré ejercicio con Homero».

Hoy día ¿qué importancia puede tener Homero? ¿No huele ya a libro escolar? Si queremos saber expresarnos en público, ¿es necesario pasar por ese griego de Asia Menor, que, según ciertos rumores, ya nadie lee?

Pues sí. Primero, porque leerlo es un placer, despacio, paseándonos a lo largo de sus frases a horcajadas sobre el caballo de Troya. Durante un viaje en barco hacia las islas Lipari, todas las tardes, antes de que cayera la noche, unos amigos y yo nos turnábamos para leer en alto, lanzando la voz al mar, extractos de la *Ilíada* y la *Odisea*. El profesor Marcel Ruffo, titular de la cátedra de Paidopsiquiatría, era el comandante de este barco ebrio de palabras. En aquel grupo había un antropólogo, un artesano y un médico. Francamente, el Estrómboli no nos produjo más impresión que la poesía oratoria del «señor del canto de gran altura». Por cierto, no era necesario tener conocimientos de cultura clásica para apreciarlo, ni siquiera un barco.

Otro motivo es que en esa obra se encuentran todos los secretos del arte de hablar. El siglo XVII había consagrado a Agamenón, Néstor y Ulises (personajes de las epopeyas homéricas) como modelos de oradores, nos recuerda Fumaroli.

Y Marie-Joseph de Chénier contaba:

> Han pasado tres mil años sobre el rescoldo de Homero
> y tres mil años hace que Homero respetado
> sigue joven de gloria y de inmortalidad.

Por último, por la sencilla razón de que todo comienza con Homero. «El mundo nace, Homero canta. Es el pájaro de esta aurora»[1]. Y siempre es una lástima perderse la pieza de entrada.

Ya subido el telón, se ve a lo lejos la ciudad de Siracusa, de enigmático nombre. Estamos en el año 476 de la era precristiana. Propiamente hablando, es allí, sobre la planicie calcárea del Epípolo, donde nació la retórica, es decir, el arte de persuadir por la palabra. Durante dos milenios y medio, desde Gorgias hasta Napoleón III, la retórica no cambió prácticamente, como constata Roland Barthes.

Pero digamos unas palabras acerca del término mismo. Hoy día, cada vez que se emplea, ya se trate de la retórica de la imagen, de la del inconsciente o de la publicidad, siempre se alude a la retórica de los griegos. Pero esta palabra ha envejecido mal. Cubierta de polvo, atrae rimas burlonas. Por eso, para no luchar inútilmente contra la fuerza de los prejuicios, en cuanto nos alejemos de las fuentes bautismales, utilizaremos la expresión moderna: el arte de persuadir.

La vieja retórica nació, pues, en la Magna Grecia, en Siracusa, donde también nació la comedia. Vino con la libertad, a la caída de los tiranos: «Violento y sanguinario, Trasíbulo hizo morir a muchos ciudadanos de forma injusta y, tras enviar a muchos al exilio sobre la base de acusaciones falsas, confiscó sus bienes en beneficio del tesoro real»[2]. El pueblo se rebeló y desterró a aquel ladrón tiránico. De aquella ira nació el arte de la oratoria. Un arte que, por tanto, vio la luz al mismo tiempo que un pueblo oprimido alcanzaba la libertad. Hermoso origen, la libertad.

Cicerón cuenta cómo la palabra llegó a los mudos por la tiranía: «No fue sino tras la abolición de la tiranía en Sicilia cuando los procesos, durante largo tiempo zanjados por los tiranos, fueron de nuevo sometidos a tribunales regulares; cuando en el seno de este pueblo siciliano, de aguzada inteligencia, dos hombres, Córax y Tisias, compusieron una teoría de la retórica con preceptos. Antes de ellos nadie tenía para hablar un método racional».

Para recuperar los propios bienes era necesario saber hablar bien. En aquel tiempo bendito en el que no existían ni los abogados ni el IVA, los litigantes recurrían a logógrafos, una especie de escribanos públicos que redactaban los alegatos que se leían mal que bien ante los tribunales. Aquella manera de convencer era poco convincente. El genio de Córax y Tisias consistió en responder a la demanda de un público ávido de pelearse y defenderse con palabras, ávido de borrar un silencio demasiado largo con el alboroto de los pleitos, ávido de la vida que encierra la palabra libre que da, con razón o sin ella pero sin violencia, la victoria en una causa judicial.

Con gran sentido pragmático, los compadres publicaron un arte oratorio al servicio de los justiciables con el fin de «hacer del argumento más débil el más fuerte». Habían inventado la retórica, el arte de argumentar a partir no de la verdad sino de lo verosímil. Tanto si se trata de una parcela de tierra que se disputan dos propietarios, como si es alrededor de una mesa, ahora hay que discutir, argumentar, convencer y, para llevarse el pedazo de tierra, seducir al juez. Ayer mismo había que apretar los puños para ganar y hoy hay que ceñirse a las palabras; el campesino siciliano no sale de su asombro y no sabe qué decir. Entonces vamos a ayudarle a decir…

En la ciudad un maestro enseña a los hombres el arte de hablar. Es Córax; al mismo

tiempo, un discípulo escribe, tal vez en la fresca orilla del río Ciano, el primer tratado de argumentación judicial: es el fiel y meticuloso Tisias. Si Homero es un poeta, estos dos extravagantes son profesores, pedagogos; enseñan el arte de persuadir.

Destacaba por encima de ellos un mago vestido de púrpura del que se decía que había resucitado a una difunta y que hacía oír a su paso palabras salvadoras; era el filósofo Empédocles. Aristóteles llegó a atribuirle la invención de la retórica. Este inventor de humanidad jamás habría arrojado libros al fuego, pero no dudó en lanzarse vivo al fuego purificador del Etna. Por ello, desde entonces, se habla de la llama de la elocuencia…

Estos retóricos tuvieron una retahíla de hijos vehementes, casi todos hermanos enfrentados. Sus complicados nombres entran con dificultad en nuestras memorias modernas: Antifonte, que elaboró la teoría de la verosimilitud, Gorgias, que argumentaba en prosa, Protágoras, fundador de la sofística y verdadero profesor, Pródico, Trasímaco, Hipias, Lisias, Isócrates, maestro en el arte de acorralar hasta el punto de no poder hablar en público, pero que procuraba la eufonía, Demóstenes, el riguroso, Platón, Sócrates, enemigos jurados de los sofistas, Aristóteles, sistematizador y reconciliador, Catón, Cicerón, abogado y humanista, Quintiliano, el que buscaba la síntesis, y muchos otros hasta llegar a Perelman. Era inevitable que estos pendencieros crónicos se disputaran entre sí. La llegada de los sofistas iba a desencadenar una batalla homérica.

2

ESOS PÍCAROS SOFISTAS

¿Sofista? Este calificativo no siempre ha tenido el sentido de razonador sutil, acróbata de los argumentos. Durante mucho tiempo, significó sabio, poeta, mente abierta. Mucho debemos a los sofistas y merecen mucho más que la mala reputación que les atribuyó Sócrates. Ese hombre de mal carácter les reprochó que utilizaban lo verosímil para fines ilícitos, que estaban dispuestos a todo con tal de convencer, de hacernos confundir Roma con Santiago, de no conceder ninguna importancia a la verdad como tal; de entregarse al relativismo más completo; de haber hecho del hombre la medida de todas las cosas; de afirmar que todo se podía discutir y por todo disputarse, en una inversión total de los argumentos. En suma, estos sofistas eran muy realistas.

La verdad no tiene domicilio conocido, se aloja en casa del individuo, se traslada con él y se va a cencerros tapados; he ahí la intuición fundamental de los sofistas. Por tanto, como no existe la verdad como tal, ya que cada cual tiene la suya, lo mejor es sacarle provecho por los medios más eficaces, es decir, por la retórica.

Esta doctrina contiene en sí lo peor y lo mejor. Puede legitimar toda violencia, toda propaganda, toda publicidad. Fundamenta también el principio de tolerancia; combate el fanatismo y el integrismo. A los sofistas debemos los primeros esbozos de gramática, el orden del discurso, el adorno estilístico, la idea de que la verdad «no es más que un acuerdo entre interlocutores», la insistencia sobre el momento oportuno para pasar a la acción, el don de la oportunidad, el *kairos*. Se les reprocha haber pretendido ganar siempre y a cualquier precio en la competición de los argumentos, recurriendo a todos los trucos de la mente.

Pero son simpáticos, estos sofistas; al menos no se justificaban pretendiendo convencer, no había en ellos la menor hipocresía; querían hacerse oír y no se cubrían con el sombrero de la virtud, como Cicerón o Demóstenes. Para ellos toda causa puede defenderse, a cualquier precio, incluso si el precio a pagar es la reprobación y la mala reputación. Se disputan y discuten contra los vientos y mareas de la opinión.

Los sofistas tuvieron el mérito de ser mercenarios de la palabra –por su cuenta y riesgo, lo cual redime todo–, de haber dado la palabra a los humildes y de afirmar que todos tienen derecho a hablar. Según los sofistas, la voz del poderoso no llega más lejos que la del débil. Todos, en la asamblea, deben disfrutar del mismo tiempo para hablar; es el principio de la *isegoría*; y la mayoría dirá, a través del voto, quién tiene razón y quién no. Es la ley del número mayoritario, que, según Atenágoras, «una vez informado, toma las mejores decisiones»…

Así pues, ¿merecían los sofistas ser criticados como lo fueron? Marc Fumaroli intenta una conciliación:

«Supongamos que se firme una tregua y que algunos combatientes reflexionen finalmente sobre lo que ha sucedido. Ya que no nos libramos de tener que persuadir, sino únicamente del puñetazo o del uso de la pistola, aprendamos a hacerlo bien. Esto nos convertirá en sofistas, pero al menos conoceremos nuestro oficio y lo haremos como es debido; no nos engañaremos acerca del objetivo que perseguimos, ganar a un rival, pero engañaremos un poco menos a los demás y, sobre todo, no tan mal como los sofistas instintivos que no se reconocen como tales. En este segundo estadio, nos hemos elevado por encima de la barbarie persuasiva, y esta primera forma de honestidad, artesanal o artista, tan escéptica y cínica que se esconde, no deja de tener su moral. No puede dejar al filósofo completamente indiferente»[3].

La retórica es un instrumento de cultura, un arte de hablar y de vivir. El trabajo lúcido sobre el arte de persuadir es un humanisimo. Como proclama la fórmula de Isócrates: «Aprender a hablar bien es aprender a vivir bien».

3

ARISTÓTELES, DEMÓSTENES, CICERÓN Y CÍA.

Un gigante surge de esta historia de palabras: Aristóteles, el genio que analizó con detalle la relación del hombre con el lenguaje. Su impronta es aún profunda en nuestra cultura, hasta el punto de que hoy día se remiten a él incluso en los talleres de escritura cinematográfica de Estados Unidos.

Este contemporáneo anacrónico nació el año 384 en Estagira, aldea macedonia encaramada encima del mar entre Salónica y el monte Athos. Durante veinte años, trabajó a la sombra de Platón; más tarde, al no poder sucederle, fundó su propia escuela, el Liceo. Aunque solo hubiera formado a un discípulo, él hubiera bastado para su gloria. En efecto, Alejandro Magno se sentó de pequeño en los bancos de su escuela, y se levantó grande para conquistar el mundo. Y puede que aún haya detractores que se atrevan a murmurar que el arte de hablar no sirve para nada.

Al general De Gaulle le gustaba repetir: «En el fondo de las victorias de Alejandro se encuentra siempre a Aristóteles». Le debemos cuanto sabemos de retórica, que para él «consiste en la facultad de descubrir todos los medios posibles de hacer que nos crean en todas las materias». Le debemos la creación de una retórica de lo verosímil, del sentido común, fundada en el razonamiento, la comprensión de las opiniones, los intereses y las pasiones humanas. Le debemos el haber dado forma a dos instrumentos mágicos: la dialéctica y la retórica; la dialéctica es el arte de la discusión bien organizada, el instrumento de las ciencias; la retórica es el arte del discurso público, el instrumento de la opinión. Nuestra deuda con Aristóteles es inmensa: «Aristóteles no es solamente Aristóteles –exclamaba Michel Villey en la discreción injusta de su clase de filosofía– sino una de las claves de nuestra cultura, en metafísica, en moral, política, lógica. No es de extrañar que acabemos cansados de oirlo nombrar…»[4].

Aunque busquemos tres pies al gato, aunque volvamos atrás y giremos hacia un lado, aunque leamos todos los libros, no obstante, bajo palabras nuevas encontraremos en todas partes al preceptor de Alejandro.

He aquí otro griego, contemporáneo exacto de Aristóteles (ambos nacieron en el año 384 y murieron en el año 322 antes de Cristo), y que tuvo que realizar muchos esfuerzos para poder hablar en público: Demóstenes. Se metió piedras en la boca para mejorar su articulación, gritó junto a las olas para adquirir potencia vocal, se encerró y se afeitó el cráneo para trabajar mejor, se pinchó el hombro con la punta de una espada

para corregir un tic nervioso; hizo locuras para conseguir que le escucharan. Cuando nos sintamos desanimados, pensemos en Demóstenes.

Fue el modelo de Georges Clemenceau, que admiraba sus cualidades de sencillez y rigor demostrativo; las *Filípicas* eran su libro de cabecera y le permitieron vencer a algunos adversarios a golpe de palabras.

Otro gran personaje de la Antigüedad tiene igualmente una importancia capital, pero suena tan anticuado que no me decido a murmurar su nombre: Cicerón, el antiguo terror de los alumnos flojos en traducción latina, la víctima expiatoria del prejuicio escolar y de la mala fama de los abogados. Por desgracia, sigue siendo propiedad exclusiva de los universitarios que lo encierran en la naftalina de sus cenáculos y lo hacen inabordable. Necesitaríamos un traductor popular de Cicerón para hacerle recuperar su frescor olvidado. Cicerón traducido por Vialatte.

Pero permítanme que les presente al maestro… Marcus Tullius Cicero nació el año 106 antes de Cristo, en la región de los volscos, de familia honorable. Tuvo la suerte de vivir en el mejor siglo de la elocuencia romana, y la mala suerte de tener que ganarse la vida bajo la ley Cincia, que prohibía remunerar a los abogados… Pero le quedaba la gloria, adquirida a la edad de veinticinco años defendiendo a un parricida, Sexto Roscio.

Él fue quien habló del modo más bello acerca del poder de la palabra como instrumento de paz: «Es nuestra única o nuestra mejor ventaja sobre las bestias salvajes hablar entre nosotros y poder, por el lenguaje, expresar nuestros sentimientos. Por ello, nada es más admirable, nada ha de merecer a nuestros ojos más esfuerzo que vencer a los mismos hombres en el terreno en que son superiores a las bestias…»[5].

Su pensamiento puede resumirse en una frase que ha atravesado los siglos: «Las armas ceden ante la toga». Una afirmación que –es preciso reconocerlo– hoy día sufre algunos reveses.

El maestro nos ha dejado libros, una enseñanza, un método, un modo de empleo del arte oratorio. Su enseñanza se encuentra esencialmente en un texto titulado *El orador*.

He aquí un resumen de su lección. En materia de retórica, y aparte de las causas y discursos particulares (que no tienen un interés general), hay tres géneros mayores: el judicial, que se ocupa de los asuntos civiles y penales, es decir, del pasado; el deliberativo, que se ocupa de las opiniones que cada cual puede formarse y defender acerca de los grandes temas y cuanto se refiere al futuro; el epidíctico, que comprende la alabanza y reprobación y se refiere al presente. A cada género corresponden unos argumentos específicos.

El trabajo del orador, según Cicerón, comprende cinco etapas evidentes:

1. En primer lugar, encontrar ideas. Es lo más fácil, pero no es inútil dedicarle tiempo; no faltan oradores que se lanzan al agua del discurso sin ideas.
2. A continuación, disponerlas, repartirlas, organizarlas según su importancia; pero no faltan, también aquí, quienes creen que un bonito desorden es producto del arte.
3. Además, revestir y embellecer esas ideas con la «adecuada» expresión.
4. Por añadidura, fijarlas en la memoria.
5. Por último, decirlas como es debido.

Esto, en cuanto al método. Y ahora, en cuanto a la manera: ante todo, es preciso llamar a la puerta educadamente antes de entrar, es decir, intentar ganarse a los oyentes y mostrarse exacto y claro al exponer el asunto, indicando el punto que se discute, aportando pruebas, refutando objeciones, amplificando los argumentos favorables.

Pero, como dice el sabio, «el más bello comentario acerca del agua no quita la sed». Entonces, ¿qué hacer para que la más bella traducción sirva para hablar bien? Cicerón nos legó sus secretos, que son muy eficaces, pero no pueden separarse de una teoría de conjunto.

Nuestro maestro ofrece la particularidad de haber sido a la vez un teórico y un práctico, a diferencia de Demóstenes, Aristóteles y Quintiliano; aunque este último fue abogado, pero lo fue tan poco… prefirió escribir sobre el arte de hablar que aplicar sus teorías y tomar la palabra. Pero no nos anticipemos. Más adelante volveremos a Quintiliano y sus preceptos.

¿A qué viene esta digresión por el pasado cuando todo corre prisa hoy día?

Por la belleza misma de la tradición y las enseñanzas que nos dispensa; para recordar que el arte de hablar nació de una exigencia de justicia y que por eso es justo que aprendamos a hablar, que nació también de un esfuerzo por dominar el mundo de las palabras y los pensamientos y que por tanto es normal entrenarse para dominarlo, y que, finalmente, nació con la democracia y es, pues, fundador de democracia.

La historia de los trabajadores del verbo es interminable; por ello he preferido no presentar sino las figuras más destacadas, puntos de referencia para una experimentación del arte oratorio. Ahora pasemos a los hechos, entremos en el campo de batalla, aprendamos, entrenémonos en el arte de tomar la palabra, explicar, convencer, demostrar.

SEGUNDA PARTE:
HACER USO DE LA PALABRA

4

¿DECIR O NO DECIR?
¿SER OBJETO DE MALDICIÓN
O DE APLAUSO?

El orador convincente puede estar atormentado por su conciencia… ¿Es moral, es honesto aprender a hablar bien para influir más en los conciudadanos? ¿Retórico, buen conversador, mentiroso?

Antigua, muy antigua cuestión esta de la moralidad del arte oratorio. ¿Arte de deliberación, de explicación o de engaño?

El poder de las palabras no tiene, según Václav Havel, «nada de unívoco ni de transparente. Puede ser liberador, como el discurso de Walesa, puede ser advertencia ante un peligro, como el de Sajarov, puede tener la fuerza del libro de Rushdie, claramente interpretado en contra del sentido común. Ya que junto a la palabra de Rushdie se encuentra la de Jomeini. Junto a la palabra cuya libertad y veracidad avivan el ánimo, existe también la palabra que hipnotiza, que engaña, que fanatiza, una palabra enloquecida, mentirosa, peligrosa, mortal. Una plabra dardo»[6].

Gracias al poder de las palabras, se puede ejercer una acción sobre la voluntad, sobre las decisiones, sobre la vida. Los hombres son como conejos, se les atrapa por las orejas. Los manipuladores de palabras, los ilusionistas del sentido, abogados, políticos, periodistas, humoristas, publicistas ¿merecen el cuchillo que les corte la lengua? Pero lo que estamos haciendo en realidad, a través de unos hombres, es juzgar una técnica, un arte.

¿El poder de las palabras? Huxley aporta su testimonio al expediente: «Las palabras (como las imágenes, las expresiones…) se parecen a los rayos X; bien utilizadas, pueden traspasarlo todo».

La música sigue siendo digna de respeto, aunque Wagner suscite la locura asesina de algunos. Igualmente, los rayos X son ante todo un instrumento médico muy precioso.

El arte oratorio sigue siendo honesto, aunque se ha utilizado sin honestidad. No es al arte a quien hay que culpar, sino a quien lo utiliza. Y hay que saber distinguir entre el orador «de manos desnudas, sin armas», armado solamente con su talento verbal, a veces ayudado por la autoridad que le confiere una indumentaria profesional, y el orador perverso, movido por ambiciones inconfesables que le hacen asemejarse al falso gurú;

este se sirve de todos los medios (entorno sonoro, luminoso, gestos y ritos simbólicos…) para lograr sus fines. Entre la persuasión y la manipulación media un abismo.

Dicho lo cual, ¡qué placer el de poder convencer, seducir, agradar gracias a ciertos procedimientos inteligentes! De todas maneras, no hay palabra que no deba pasar por la prueba de fuego del auditorio; a partir de entonces se somete a la discusión, a la contradicción, a la prueba del debate. Es esto lo que salva a toda palabra, incluso la muy elaborada o llena de astucia.

El aprendizaje del bien hablar permite adquirir un método para clasificar y poner en orden las ideas, un arte de la claridad intelectual, una audacia, el relativismo del pro y el contra y, por último, «abre otro hablar, como hacen el vino y el amor» (Montaigne).

En este mundo tan perfecto en el que las máquinas hablan por nosotros, en el que los hombres adoptan cada vez más un lenguaje de máquinas, en el que se habla «electrónicamente» día y noche, en el que se padece un sufrimiento moderno ligado a la pérdida de sentido y de humanismo, ¿no tenemos necesidad de atrapar al vuelo la palabra perdida y conjurar así el peligro de inhumanidad que nos amenaza?

Pero ¿es de verdad necesario aprender a hablar? Es sabido, se ha dicho y repetido: el poeta nace, el orador se hace; pero ¿cómo llegar a serlo? ¿Es un fin lícito? ¿Para qué puede servir?

Cualquier persona, cuando le preguntan sobre una cuestión personal, puede revelarse como un buen orador; la pasión, el entusiasmo pueden, durante cierto tiempo, reemplazar todo el saber del mundo. Pero, por lo que pueda suceder en otras circunstancias, más vale poseer un método de comunicación. Comunicar es, en primer lugar, una acción, un acto de carne y hueso, de sudor y temor. Un acto que se inscribe en el mismo núcleo de un universo social, político, económico, ético, jurídico, cultural, simbólico.

Hablar es actuar; callar es morir. El arte de hablar es un arte del movimiento hacia el otro. He ahí por qué los regímenes totalitarios no gritan más que con una sola voz.

El dominio de estos desafíos ¿puede nacer del espíritu de los tiempos que corren? ¿Podemos contar solamente con nuestro talento?

La respuesta viene de Quintiliano, lisa y llana:

«¿Dónde se encuentra el hombre no solo tan ignorante sino también tan privado de sentido que se imagine que construir una casa es un arte, lo mismo que tejer con lana o hacer un recipiente de barro, y en cambio la retórica haya llegado a ser lo que es sin la

ayuda de unas reglas? Los dos factores (ciencia y dones naturales) son necesarios para hacer un orador completo. Los dones naturales solos pueden mucho sin la ciencia, mientras que la ciencia no puede sostenerse sin los dones naturales. Si se poseen los dos en un grado mediocre, lo que más cuenta son los dones naturales. Pero si ambos a dos alcanzan un nivel eminente, es la ciencia la que más pesa. Sucede como con una buena y una mala tierra; esta última, por mucho que se la cuide, siempre será estéril; por el contrario, la buena dará por sí misma, sin ser cultivada, pero si se cultiva, la cosecha será abundante».

En resumen, siempre es mejor trabajar aunque uno sea un genio «porque no hay obra de arte sin un sistema»[7].

Y volvemos a la lancinante pregunta: ¿es honorable la finalidad de este arte engañoso? Pregunta anticuada y rebatida en este mundo nuestro manipulado por los medios de comunicación social. Pero esto no es razón para desatender antiguallas de conciencia.

Cuatro son las principales acusaciones lanzadas contra la retórica. Se basa en la verosimilitud, no en la verdad; es enteramente polémica; manipula los hechos y las mentes; mezcla (y a veces confunde) lo afectivo y lo racional.

¿Merecen estas críticas alguna atención? Para hacernos una idea, examinémoslas una atras otra.

¿Sobre qué otro aspecto que la verosimilitud podría basarse la retórica? ¿Cómo definir una verdad absoluta? Un mundo humano hecho únicamente de verdades objetivas sería un mundo pavoroso, de términos médicos, biológicos, un mundo de evidencias ineludibles. La vida social está hecha de pros y contras. Las causas más justas nunca se imponen por sí mismas sino que a menudo su verdad y su justicia no aparecen sino más tarde. Calas necesitó la ayuda de Voltaire para que se reconociera su inocencia; más aún, esta no le fue notificada sino en el más allá, por medio de la posteridad.

La justicia dista mucho de encontrarse en todos los patíbulos. Es más frecuente encontrar en ellos la injusticia. Nada resulta fácil, la justicia no cae de su peso ni se aplica con datos de buena fuente; suele ser una fuente envenenada. Gran locura es imaginarse que basta con agacharse para recogerla del suelo. La justicia es siempre fruto de un combate; se conquista tras ardua lucha.

He ahí por qué la retórica, instrumento de la guerra verbal, es naturalmente polémica. Pero la guerra verbal es una guerra pacífica, democrática.

De hecho, si nos hablamos, no nos pisoteamos. Sabemos, gracias a Lacan sobre todo, que el crimen es un fracaso de la palabra. Así, pues, viva la palabra, aun cuando intente parodiar o manipular. En la vida todo el mundo manipula a todo el mundo. Lo

importante es saberlo. A cada uno lo suyo y que cada cual luche por ello. El mejor antídoto contra la manipulación es el aprendizaje de la manipulación, es decir, conocer el arsenal de la retórica; y qué importa si esto hace coexistir, como en toda la humanidad, lo afectivo y lo racional. Así es la vida. Y la vida se venga siempre de los mentirosos. Decía Lincoln: «Se puede engañar a una persona mucho tiempo. Se puede engañar a todo el mundo durante cierto tiempo. Pero no es posible engañar a todo el mundo todo el tiempo».

Y además, en el fondo, el poder de las palabras, aunque se despliegue en la libertad de la contradicción, es preferible a todos los demás poderes que no tienen nada que ver con la mente, pero que son mucho más destructivos.

El arte de la palabra se rige por unas reglas, en cierto modo una gramática. Si hay reglas, más vale aprenderlas; aportan método y claridad. La reticencia respecto a una enseñanza procede del orgullo romántico basado en el genio natural. Es falso. El genio es una cosa, pero ¿qué sería de él sin trabajo?

Se puede decretar con Molière, en *La crítica de la escuela de las mujeres*: «Quisiera saber si la gran regla entre todas las reglas no es agradar, y si una obra de teatro que ha alcanzado su objetivo no ha seguido un buen camino». En efecto, la regla de todas las reglas es agradar, entiéndase convencer. Pero para llegar a este fin hay que conocer todas las demás reglas, saber manejar el instrumento, entrar en el taller de la palabra.

Esto no impedirá que el orador sea un artista, en el sentido de que inventa, más allá de una técnica, formas, emociones, imágenes, argumentos, en la página invisible de la improvisación; también porque, como el funámbulo, camina sobre un hilo tenue rodeado por el vacío y el ruido para ofrecer un espectáculo en el que se arriesga peligrosamente; también porque ignora hasta la última palabra su resultado, si conseguirá o no transfigurar lo cotidiano y lo banal.

Pero el artista del verbo necesita como el funámbulo una técnica, un entrenamiento, y esto no puede ser sino la retórica. En general nos rompemos la cabeza para hablar de ella sin nombrarla; es injusto, porque le debemos mucho. Ha sido desacreditada por sus propios hijos: Victor Hugo quería declararle la guerra y Verlaine torcerle el cuello. Desde entonces, borrada de los programas en 1885, está colgada en el patíbulo de los anacronismos injustos.

Es divertido encontrar de nuevo en los tratados contemporáneos las viejas reglas pretendidamente pasadas de moda, disfrazadas bajo un aspecto moderno y en boga. Sirve todavía, la retórica, pero, ¡chitón!, no hay que murmurar su nombre… aunque esté proclamando eslóganes publicitarios en todos los muros de las ciudades.

«La retórica como arte oratorio no está muerta. La prensa y los medios de difusión eléctricos traen el foro a domicilio. La retórica está presente en la publicidad, en la política, en todo cuanto es materia de adoctrinamiento. El público puede encontrar de su interés conocer por su nombre algunos procedimientos de los que es destinatario»[8].

¿Y por qué sentir vergüenza de este arte que ha formado a los mejores escritores de nuestra lengua? Prévert, Céline, Cendrars, Vialatte, por no citar más que a algunos modernos, son todos profesores de retórica (o al menos excelentes alumnos), pero bien astuto será quien les sorprenda, ya que disimulan su oficio; es el triunfo del arte.

«No se ganará la batalla económica si no se batalla con las palabras. Al arrojarlas a la basura del arcaísmo, estamos tirando nuestras armas. Japón triunfa apoyándose sin cesar en su propia cultura. Nosotros no venceremos abandonando el idioma. ¿Una futilidad? ¿Un detalle? ¿Un asunto marginal? Lo que se enuncia mal no siempre se ha pensado mal. Pero pronto empezamos a pensar lo que decimos mal y se piensa con error. Ya va siendo hora de que la palabra "académico" designe una virtud y no un vicio. Es hora de instituir»[9].

Jean Gaspard Deburau, el mimo (por cierto, otro arte inventado en Sicilia en la misma época que la retórica), decía bajo su máscara de polvo blanco, como una tarta de luna: «La novedad es tan vieja como el mundo».

Vieja novedad, técnica antigua y siempre actual, la retórica es un método moderno de comunicación, una técnica de expresión oral, un arte de hablar en público, un arte de argumentar –no terminaríamos de citar las etiquetas modernas pegadas a la retórica antigua, con un nuevo *look* acorde con los gustos del tiempo. ¿Cuáles son hoy día las aplicaciones de esta joven antepasada?

En primer lugar, sirve para persuadir. ¿Cómo se supone que lo consigue? Con la razón y el sentimiento; a la razón corresponde el argumento, al sentimiento corresponden el temperamento del orador y el del auditorio. La naturaleza híbrida de la persuasión viene de su doble aspecto, a la vez argumentativo y oratorio.

En segundo lugar, sirve para comprender al otro. Es un difícil arte adivinatorio que exige psicología, disponibilidad, escucha fraterna, escucha contrabandista, escucha analítica, introspección y desapego de uno mismo. ¿Por qué esta última cualidad? Porque el orador que solo se preocupe por sí mismo hablará para sí mismo y, por tanto, al margen de los demás. El buen orador es un narcisista altruista. No existe retórica solitaria.

Un viejo abogado al que yo cansaba con mis preguntas sobre el arte de hablar, hace ya mucho tiempo me respondió secamente: «¡La retórica, la retórica! Bah… La única retórica que existe es la del apretón de manos. Tú le das la mano al juez y tienes que

saber con qué clase de trastornos de carácter tendrás que vértelas». En mi ignorancia de aquella época, sentí un profundo desprecio por aquel abogado ignorante, vulgar y trapacero. Sin embargo, tenía razón.

Tal vez si me hubiera citado a Francis Bacon yo habría consentido ante el argumento de autoridad: «Si se quiere manipular a un hombre, es preciso conocer o bien su natural y sus maneras y conducirlo por ese medio, o sus intenciones y así persuadirlo, o sus debilidades y así asustarlo, o también a quienes se interesan por él y, de esa manera, gobernarlo.

»Al tratar con personas astutas, siempre tenemos que considerar sus objetivos para interpretar sus discursos; y conviene hablarles de ellos lo menos posible y es lo que ellos menos se esperan. En una negociación difícil no hay que pretender sembrar y recoger al mismo tiempo, sino preparar el asunto y dejarlo madurar poco a poco»[10].

En tercer lugar, la retórica sirve para descubrir. Busca, no ya la verdad absoluta «que no se encuentra ni en el cielo ni en la tierra, como tampoco entre el cielo y la tierra», según un evangelio apócrifo, sino lo verosímil.

La vida nunca es categórica, sino que oscila entre lo más y lo menos verosímil, lo más y lo menos probable. Hay que elegir entre estas incertidumbres plausibles. El oficio de la retórica consiste, dentro del intercambio dialéctico, en ayudar al juez, a la tercera persona desinteresada, al elector, al oyente, al lector, o simplemente al interlocutor, a hacerse una opinión gracias a los argumentos presentados por ambas partes. En este sentido, la retórica ilumina la opinión.

En cuarto y último lugar, sirve para aprender. Proporciona los instrumentos para construir catedrales de palabras, arquitecturas de pensamientos. No es posible persuadir sin comprender, sin inventar, sin ordenar, sin encadenar, sin comunicar. Y eso se aprende. Pero ya no se enseña.

Cito a un testigo: Marc Fumaroli: «El acto de hablar bien, dicho con otras palabras, de dirigirse a otra persona y decirle algo que pueda apropiarse, es en realidad la *humanitas* misma que tanto apreciaban los antiguos. Hoy día ya no es posible presentar el arte que prepara para ello como un lujo de ricos ociosos y de herederos. El sufrimiento moderno, el mal del siglo, consiste, en primer lugar, en la pérdida de esta *humanitas*, en la afasia y la amnesia que nos invaden, en plena superabundancia de informaciones y comunicaciones»[11].

¿Una última palabra en defensa de la palabra «retórica»? Este término produce tal miedo que he renunciado a poner a este libro un título que me habría gustado, pero que habría inducido al lector a la fuga: *Retórica moderna*. Y sin embargo esta palabra

maldita significa sencillamente «el arte de hablar a otros, de actuar, dentro del respeto de las leyes y libertades, sobre el psiquismo (en sentido amplio) de los demás». También significa «conjunto de reglas que enseñan a hablar bien y reflexión sobre la palabra con el fin de adaptarla lo mejor posible a los demás».

La retórica es un producto de la civilización grecorromana, síntesis de siglos de esfuerzos transmitida por Arístóteles para Atenas, por Cicerón y Quintiliano para Roma, por san Agustín para la Iglesia. Esta herencia ha alimentado la mente de los hombres durante siglos, y después, de golpe, aparentemente se abandonó. Reapareció en los años 1960, pero nunca se empleó abiertamente la palabra «retórica»; Perelman publicó un *Tratado de la argumentación* que revolucionó la retórica. Pero esta disciplina es aún o propiedad de los universitarios o patrimonio de los especialistas de la publicidad.

Los abogados, principales usuarios de la palabra pública, frecuentemente la ignoran.

Ya es hora, pues, de actuar en favor de ella. Abramos las puertas del taller de las palabras para subir los peldaños del verbo: aprendiz, compañero, maestro.

5

EL ARTE DE PRESENTARSE Y EL ARTE DE ESTABLECER RELACIÓN: *ETHOS* Y *PATHOS*

El arte de la palabra descansa sobre cuatro pilares: la invención, la elocución, la disposición y la acción; o, si se prefiere, la búsqueda de lo que se va a decir, el orden en el que se va a decir, la forma y la manera como se va a decir y el hecho de decirlo. Ciertamente, se puede prescindir de todo esto, pero con la única condición de haberlo aprendido. En las páginas siguientes vamos a estudiar estos cuatro pilares.

Pero, como dirá cualquier arquitecto, los pilares siempre tienen una función precisa: sostener una bóveda. Cuando se trata de tomar la palabra hay siempre tres objetivos: persuadir, agradar y conmover. Los caminos que conducen a ellos se suelen encontrar con los muros o las zarzas de la resistencia; la palabra es un arte del obstáculo, por eso conviene saber saltar y… saber caer.

Es el momento del gran silencio interior, de la meditación sobre el tema, sobre lo que se va a decir. Esta oración por una intervención futura se puede hacer sentado, de pie, tumbado, inmóvil o en movimiento. Deambular ayuda a que el cerebro se ponga en marcha.

Primera tarea: preguntarse acerca del auditorio, imaginarlo, verlo, encontrarse con él, tocarlo. Mirarlo desde lejos. Identificarse con él, para que él se identifique consigo mismo, imitarlo para que él imite, asimilarlo para que él se asimile. Se necesita psicología, cierta clase de intuición, de magia sensorial. Se dice, sabiamente, que el orador debe situar el discurso desde el ángulo oratorio. Para conseguirlo, ha de dominar el tema.

Segunda tarea: buscar argumentos. Obviamente, habrá que buscarlos en el objeto de su intervención; sin embargo hay medios y técnicas adicionales que ayudan en esta búsqueda. En su *Retórica*, Aristóteles pasa revista a los diferentes medios para preparar una argumentación. Los divide en tres grandes categorías: el *ethos* (lo que tiene que ver con el orador mismo), el *pathos* (lo que se refiere al público) y el *logos* (la lógica, el razonamiento, los ejemplos e imágenes). Esta última se desarrollará más adelante (véase, en particular, la tercera parte de este libro). Ahora trataremos de las dos primeras: *ethos* y *pathos*.

Enfrentarse: el ethos

El *ethos* es la imagen moral que el orador ofrece de sí mismo. Con su palabra construye una representación de su persona que influye en su argumentación. Pone el crédito de su imagen al servicio de su palabra. Por lo menos, debe parecer serio, sincero y simpático. Sus palabras, sus gestos, su aspecto, su tono, su mirada, su ropa, todo en él es portador de un mensaje y tiene como fin presentarlo al auditorio como una persona seria, sincera y simpática.

Laurent Fabius echa a perder su *ethos* cuando, en un debate televisado, responde a Jacques Chirac, presidente de la República, que acaba de tratarlo de mequetrefe: «Está usted hablando con el primer ministro de Francia». Otro ejemplo: los caninos puntiagudos y después limados del presidente François Mitterrand también pertenecen al registro del *ethos*.

Se trata de disponer favorablemente al auditorio: «Por ejemplo, si el que habla se expresa con facilidad, si tiene un aspecto agradable, […] si parece una persona honrada e inteligente, si es un personaje distinguido o de gran fortuna, si habla con autoridad y gravedad, […] por último, si está lo bastante a gusto como para agradar y ser apreciado, tendrá razón en todo lo que diga y hasta el cuello y los puños de su camisa apoyarán algún aserto suyo. Pero si es lo bastante desdichado como para tener las características contrarias, por mucho que demuestre, nunca conseguirá probar nada»[12].

Ya se ve la importancia del parecer, en el sentido más noble de la palabra. La toga rojo sangre del magistrado, la toga negra de luto por las ilusiones humanas de los abogados, la bata blanca del médico, la vieja sotana de antaño del cura de aldea, todo este decorado está al servicio, por medio de la imagen, de lo que se quiere decir.

Para convencerse de ello, basta con ver al juez oficiando en la majestad de su indumentaria, y después verlo de nuevo, al salir de la audiencia, en la trivialidad de su traje gastado y estrecho; es otro hombre, vulgar y corriente.

La persona es, según la fórmula de Perelman, «el contexto de más valor para apreciar el sentido y el alcance de una argumentación». Si bien se mira, en materia económica se escuchará de mejor grado el consejo de un rico industrial que el de quien está en quiebra, aunque el primero sea un asno y el segundo un genio.

La «prueba ética» representa un papel considerable, si se tiene en cuenta la mediatización de la vida social; la imagen oratoria se encuentra en primer plano; de manera paradójica, el parecer hace al ser: «Aparento, luego existo».

Evidentemente, la idea de sinceridad se resiente y, sin embargo, la regla que regula todo es la sinceridad. A veces no se puede ser totalmente sincero, es verdad, pero no existe una situación humana, salvo repulsión ontológica, que no lleve en sí misma un elemento susceptible de atraer la simpatía. Hay que buscarlo, encontrarlo, extraerlo y aferrarse a él.

En primer lugar, ser sencillo y sincero con uno mismo: «Siguiendo nuestra modesta verdad interior, estamos seguros de no equivocarnos y de que así adquirimos una especie de tranquilidad de alma que nada puede ya alterar»[13].

Ser sincero es fundamental; sin embargo, ¿es suficiente para aparecer como «un orador digno de fe»? Pero ¿de qué clase de fe se trata? La fe en el éxito, la que el orador tiene en sí mismo, la que pone en sus palabras, la que alimenta para su causa? Como es sabido, la fe puede mover montañas, pero, en este caso es necesario, así y todo, ayudar a empujar.

Decía Aristóteles: «Es sobre todo a las personas honradas a quienes se concede atención»[14]. El drama es que se puede ser perfectamente honrado y parecer falto de honradez… y a la inversa.

Por ejemplo, basta con dar la impresión de falta de objetividad, de no respetar los hechos para parecer falto de honradez. Por eso hay que mostrarse «relativamente objetivo».

Hay que hacer valer igualmente las cualidades que se considera que no poseemos; con este fin, el orador con fama de ser demasiado hábil tartamudeará. El político de derechas considerado falto de corazón dirá a su adversario con fama de generoso por afiliación ideológica (Valéry Giscard d'Estaing a François Mitterrand, con ocasión de un debate televisado en 1974): «Usted no tiene el monopolio del corazón». Y el abogado con reputación de agresivo recibirá los golpes sin reaccionar… de inmediato. El periodista considerado gruñón se reirá de sí mismo. El profesor altanero admitirá que puede equivocarse.

De todas maneras y en toda situación, tenemos que adoptar respecto a nosotros mismos cierta desenvoltura, cierto humor; eso nos evitará actuar como todas las personas decentes que no cesan, según Brassens, de mentirse a sí mismas y, así, de mentir a los demás. Tenemos que decirnos la verdad, para lo mejor y para lo peor, y no tener miedo de reírnos un poco de nosotros mismos: «Se han reído tanto de mí y me he divertido tanto uniéndome a los que me criticaban que, con frecuencia, yo mismo no sé si pienso lo que digo o si me burlo», escribía Georg Groddeck[15], el Montaigne del psicoanálisis.

Un periodista célebre había difamado con mala intención a un actor no menos célebre; las dos celebridades no pertenecían a la misma categoría; el difamador era de

aspecto famélico y el difamado atlético. En la terraza de un café elegante, el periodista mundano bebía a pequeños sorbos, con el dedo meñique levantado, cuando pasó el actor; este se precipitó sobre él, lo agarró por las solapas y, ante la encantada clientela, le soltó una bofetada con un amplio movimiento de ida y vuelta; el aterrizaje fue brutal y humillante. La gente se reía. ¿Qué hizo el periodista despeinado, enrojecido y golpeado? Se levantó, se sacudió el polvo y miró de arriba abajo al agresor desde su pequeña estatura; después, en un tono de desprecio le lanzó de abajo a arriba: «Señor, ¿sabe usted que acaba de golpear a un cobarde?» De esta manera se ganó el apoyo de los que se reían, que se volvieron contra el otro.

Reírse de uno mismo es, sin la menor duda, el único ejercicio que nos hace inteligentes y simpáticos; pero es un ejercicio difícil. De manera general, hacer reír es muy delicado. Quintiliano reconoce que es lo más difícil de conseguir en materia de elocuencia. Por eso tantos oradores y tantos cómicos son tristes como colgaduras fúnebres.

Otro ejemplo de prueba por el *ethos*, frecuentemente citado, y por cierto magnífico, se encuentra en la obra de ese gran retórico que es Molière: Tartufo acaba de ser denunciado por el hijo de Orgón; ha sido atrapado en flagrante delito de trapacería; la imagen oratoria va a producir todo su efecto persuasivo en provecho de Tartufo. ¿Va a negar que se ha portado mal? De ninguna manera. Es una persona devota, y su palabra va a ser la de un devoto, pero hábil:

> Sí, hermano mío, soy un malvado, un culpable,
> Un pobre pecador, lleno de iniquidad,
> El mayor criminal que ha existido jamás;
> Cada instante en mi vida no es sino una mancilla,
> crímenes y basura;
> Y ya veo que el cielo, para darme castigo,
> Quiere mortificarme en esta ocasión (…)
> No, no: vos os dejáis engañar por la apariencia;
> Soy, desgraciadamente, lo que de mí se piensa;
> Todos me consideran como un hombre de bien,
> Pero la verdad pura es que no valgo nada.

Increíble, pero cierto: Tartufo dice la verdad, pero Orgón no le cree, hasta tal punto es fuerte la prueba por la imagen oratoria. Pero le tenderán una trampa y Tartufo perderá entonces todo el crédito.

El *ethos* siempre produce un cosquilleo. Tenemos una prueba de ello en la cuestión «metafísica» de la indumentaria de los miembros de la Corte de Justicia de la República designados para juzgar a tres ministros en el asunto de la sangre contaminada. ¿Cómo debían vestirse? Esta sola pregunta provocó una disputa que duró no menos de seis

meses. Las personas más graves se toman muy en serio la imagen oratoria: ¿ratón de ciudad o ratón de toga? ¿Vestimenta civil o traje negro? ¿Traje gris de ciudad para los parlamentarios o toga negra para los jueces profesionales? La toga ¿con o sin echarpe, con o sin insignia de diputado?

El presidente Le Guhenec quería la toga para todos, pero otros miembros del Parlamento no querían ni oír hablar de esa vestimenta ridícula y volátil. Durante el tiempo que duró la estéril controversia, las víctimas esperaban a la justicia, que nunca se presenta desnuda, aunque se deja ver rara vez. Se celebró una votación, una votación solemne, una votación sobre la vestimenta. La toga ganó al traje de calle por 17 votos de un total de 30.

Esta anécdota puede tratarse como algo cómico, lo cual es la mejor manera de no comprenderla; en realidad, es muy seria, porque, aunque el hábito no hace al monje, da la apariencia al juez.

Tras el *ethos* susurrante, digamos una palabra sobre el *ethos* lírico, que estructura la historia: el poeta ruso Gumilev fue asesinado por la policía de Lenin porque no había cesado de sonreír, tanto en presencia del siniestro fiscal como bajo la tortura, como de camino hacia el pelotón de ejecución, como en el momento de morir. Aquella sonrisa sin armas, ¡qué arma!

Cara a cara: el pathos

A fuerza de hablar de uno mismo y del efecto que hay que producir, podríamos acabar olvidando lo esencial, esto es, el auditorio; no basta con prepararse uno mismo, hay que preparar también al otro, al espectador, al oyente. Lo cual nos lleva al *pathos*. Este término complicado significa «el conjunto de las emociones, pasiones y sentimientos que el orador ha de suscitar en el auditorio gracias a su discurso»[16].

Esto obliga a buscar desde qué ángulo se ha de enfocar al auditorio para convencerlo; es lo contrario de ir a contrapelo. Pasa por la psicología del oyente. No hay comunicación sin comunión, ni comunión sin identificación; el orador ha de buscar la comunicación por la comunión y la identificación. Aquí se ve la importancia de la psicología. Es el momento de recordar lo que la literatura, el teatro, el análisis de las pasiones deben al arte de hablar en público. Crear identificación es el primer trabajo del dramaturgo, y la primera tarea del orador.

¿Cómo crear este encuentro mágico? Las leyes del teatro, hijas de la retórica, lo explican: tiene que enganchar, mediante el temor, la piedad, la frustración, el cambio de fortuna, el agradecimiento, el error, el malentendido, el equívoco, la condición social, la moral, la deuda, las dificultades compartidas, los cuerpos maltratados…[17]

El hombre solo piensa en sí mismo. ¿Qué hacer ante este hecho: reír, asombrarse, indignarse virtuosamente para sus adentros? No me resisto al placer, sí, el mío, como sin quererlo, de compartir con ustedes el análisis de ese lúcido pillo que es Groddeck:

> Si alguno de nosotros es honesto sabe bien que lo vemos todo desde nuestro punto de vista; es un error más o menos sincero imaginarse que vivimos para los demás o para cualquier otra cosa. Eso no lo hacemos nunca, ni un instante, jamás (…) Cristo lo sabía muy bien; ¿no fue él quien promulgó este mandamiento, sin duda considerado por él como el supremo ideal, casi imposible de alcanzar: «Ama a tu prójimo como a ti mismo»? Cristo estaba convencido de que el ser humano se ama ante todo a sí mismo; por eso tacha las hermosas y virtuosas declaraciones de la «gente de bien» de farisaicas e hipócritas, de lo que son en realidad[18].

Para apoyar lo que va a decir, para reforzar la persuasión, el orador debe olvidarse de sí mismo para no pensar más que en su auditorio. Pero ¿qué es un auditorio?

Es como preguntarse qué es la síntesis de opiniones y sentimientos humanos que en una colectividad grande o pequeña se entrechocan, se contradicen, se interpenetran, se fusionan, se divorcian y se reconcilian.

Perelman[19] define tres tipos de auditorio: el universal, el individual y el interior.

El auditorio universal está «constituido por cada uno a partir de lo que sabe de sus semejantes, de manera que pueda trascender algunas oposiciones de las que es consciente». Como su nombre indica, el auditorio individual está constituido por un solo individuo. El auditorio interior, por su parte, no está constituido sino por uno mismo.

La deliberación consigo mismo era, para Pascal, el camino más seguro para llegar a la verdad: «El consentimiento de vosotros mismos con vosotros mismos es la voz constante de vuestra razón». Ir de uno mismo hacia los demás, he ahí el difícil camino que el orador ha de recorrer; por ello, a menos que uno esté especializado, necesita una disponibilidad intelectual y emotiva, una receptividad sin prejuicios, un despiadado sentido crítico consigo mismo, con sus ideas y argumentos; de lo contrario, ¿cómo podría, a partir de sí mismo, encontrar el camino para llegar a los demás y ponerse en su lugar? Un medio para llegar a esta dialéctica interior es llevar un diario; el papel devuelve la palabra como lo haría una tercera persona. Pero volveré más tarde a esta idea (capítulo 14).

Otro medio consiste en simular situaciones de argumentación con o sin comparsa,

con o sin grabación (audio o vídeo). El libro puede ser un buen *punching ball*, con la condición de agarrarse a él, como lo hacía Voltaire; hay que hojear el *Corpus des notes marginales*[20] para ver cómo este intelectual fuera de la norma se entrenaba discutiendo con sus libros; en las notas al margen, se descubre un combate de ideas, un combate apasionante y sin fin. También se puede ser un excelente *punching ball* para uno mismo; hay que lanzarse golpes sin piedad. ¿Cuáles son los puntos débiles de un argumento, qué réplica darle, cómo reforzarlo, cómo mejorarlo? Tenemos que ser para nosotros mismos un retórico inmisericorde, un crítico cruel, un adversario perverso; no perdonarnos nada, ningún juego de manos.

Dirigirse a una persona, a cien personas, a mil personas, exige recordar una evidencia no tan evidente: nunca olvidar que la persona está hecha de una cabeza, un cuerpo y un par de piernas, y que se debe hablar, al mismo tiempo, a Bergson y a Mistinguett.

«Si se habla al ser humano para actuar sobre el ser humano, hay que aceptarlo, tomarlo como es, para hacerlo diferente. Tratarlo como a un espíritu puro y no aplicarle más que puros razonamientos es condenarse a la impotencia, ya que el humano tiene un cuerpo que, en el estado de naturaleza caída, altera y tiraniza a la mente. Por tanto, hay que dirigirse al ser humano entero: razón y voluntad, inteligencia y sentidos»[21].

Auditorio: ¿quién eres? ¿Tienes un alma?

A un auditorio se lo va olfateando poco a poco, a soplos de brisa a veces engañosos. Hay que tener el sentido del viento mentalmente. El mejor medio para desarrollar este sentido es interesarse sinceramente por los demás, esforzarse por caracterizarlos, analizarlos y comprenderlos. Después, habrá que buscar en el grupo al amigo desconocido para hablarle a él.

Pero ¿qué es un grupo?

Existe el pequeño grupo y el gran grupo. El pequeño grupo (doce personas) es el escalón intermedio entre el individuo y la multitud.

Se puede decir que un grupo existe a partir del momento en que sus miembros están unidos entre sí por una corriente afectiva y por un denominador común: un líder, un ideal, un proyecto. Para comprender a un grupo hay que saber contar en datos prehistóricos: juntos, treinta catedráticos de letras mostrarán un comportamiento muy parecido al de treinta camioneros, por razones fisiológicas ligadas al fenómeno de grupo. La persona sumergida en un grupo se convierte en grupo: vive, piensa, actúa según el

grupo. El prestigio de la cantidad potencia su rendición ante el número y su firmeza ante el orador: «El orgulloso sentimiento de su número embriaga a las personas reunidas y les hace despreciar a la persona aislada que habla»[22].

¿Cuál es la razón de ese desprecio del gran número hacia el individuo? Para responder, hay que apoyarse en un conocimiento rudimentario, pero indispensable, del cerebro humano: se distinguen, en su interior, dos zonas principales, el córtex y el tálamo. La corteza cerebral representa la zona superior, fundamento de los procesos conscientes, racionales, intelectuales; el tálamo representa la zona inferior, asiento de los despliegues inconscientes, irracionales, afectivos. Es, de alguna manera, la tribu humana. Es el cerebro primitivo, reptiliano.

La intensa circulación afectiva que electrifica al grupo privilegia el funcionamiento del tálamo. Cuanto más numerosos son los individuos, más solicitada será la actividad talámica. En consecuencia, cuanto más agitado esté el tálamo, menos lo estará el córtex. La persona sola está menos sometida a las agitaciones de su tálamo que la persona en grupo, que entonces obedece a su afectividad. La lógica tan cara a Pascal ya no guía a nadie en situación de gran número. La dualidad humana, ese doble que Gogol pintó genialmente, surge de la multitud.

El orador debe tener en cuenta de manera permanente esta relación entre la neurología y la aritmética elemental; entre el gran número y el pequeño, entre lo de arriba y lo de abajo.

Arriba, abajo, frágil: en toda circunstancia, el ser humano exige una manipulación delicada. ¿Cómo captar por la persuasión y la convicción la complejidad de la madeja humana? Una palabra, palabra clave del ballet de las palabras, enuncia el precepto en esta materia: adaptación. El muro contra el que se estrella el orador es el muro de la resistencia. La fuerza de penetración de un argumento tiene que ver esencialmente con su capacidad de adaptarse al terreno, de forzar las objeciones manifiestas y silenciosas.

Pero ¿cómo acabar con las resistencias de un auditorio? En primer lugar, hay que acabar con las propias resistencias; echar una ojeada a los subterráneos del yo, encontrar el coraje necesario «para soportarse, soportar la propia maldad o, mejor dicho, la propia humanidad. Quien no sabe que él mismo ha acechado así detrás de cada seto, de cada puerta, quien es incapaz de hablar de los montones de basura escondidos tras esas puertas y esos setos y, menos aún, de recordar la cantidad de basura que él mismo ha depositado, ese no llegará muy lejos. Observándose a sí mismo es como se aprende a conocer mejor las resistencias»[23].

Aquellos a quienes les produzca rechazo la espeleología del alma –y parece que están equivocados– deberán sin embargo observar siempre las siguientes reglas de

profilaxis de la resistencia:

> En primer lugar, mostrarse solidario con el grupo.
>
> A continuación, mostrarse imparcial, lo cual no quiere decir objetivo.
>
> También, permanecer dentro del registro de la normalidad.
>
> Además, favorecer la imitación, la identificación.
>
> Finalmente, considerar al ser humano como un «símbolo».

Escuchemos el consejo de ese viejo astuto que es Voltaire a los filósofos que se preparan a luchar en favor de Calas. Tiene que ver con el *pathos*, con tomar en consideración al auditorio, con el juego de símbolos: «He aquí, mi querido gran hombre, el informe tal y como se ha hecho para los católicos. Nos hacemos todo a todos, como dijo el Apóstol. Me ha parecido que un protestante no debía estar en contradicción con su religión, sino que debía hablar de ella con modestia y comenzar por desarmar, si es posible, los daño que tenemos en Francia contra el calvinismo, y que podrían causar un gran daño al asunto Calas. Tened en cuenta que hay personas capaces de decir: «¿Qué importa si han hecho pasar o no a un calvinista por el tormento de la rueda? Siempre es un enemigo menos en el Estado.

»Podéis estar seguro de que es así como piensan varios honestos eclesiásticos. Por tanto, es necesario prevenir sus gritos por medio de una exposición modesta de lo que la religión protestante puede tener de más razonable. Es preciso que esta humilde profesión honesta y oprimida deje a los convertidores una esperanza de éxito (…) tenemos huesos más duros de roer aún en los países extranjeros. Este informe es para Francia, ¡y está al baño María!»[24].

¡Qué bien dicho está todo esto, si dejamos de lado la astucia de Voltaire! Es que él tiene las palabras para decirlo y una hermosa causa a la que apoyar.

¿Las palabras para decirlo? Es, precisamente, la cuestión del *logos*, que Voltaire definía, en su *Diccionario filosófico*, como la articulación entre palabra y razón. El *logos* es el discurso en sí mismo, la argumentación propiamente dicha, el río cuyas dos orillas son el *ethos* y el *pathos*. Después de explorar estas orillas, es tiempo ahora de lanzarnos al agua y aprender a nadar.

6

EL CARNAVAL DE LAS PALABRAS: LO QUE NO HAY QUE HACER

Al hablar, ¿cómo hablar? Al argumentar, ¿cómo argumentar? ¿Dónde encontrar ayuda en caso de quedarse sin palabras? ¿Y si no se encuentran argumentos? Entonces, hay que abrir la caja de herramientas, que contiene un buen diccionario de la lengua, un diccionario de analogías, un diccionario etimológico, un diccionario de retórica.

Si todos esos instrumentos son muy útiles, hay uno imprescindible: el viejo amigo diccionario. Blaise Cendrars, incluso cuando escribía en las terrazas azules del Estaque, no se separaba nunca de él; y Vladimir Nabokov lo consideraba tan importante como el sentido artístico, la imaginación y la memoria. En mi humilde opinión de mal alumno, no hay que seguir las prescripciones de los facultativos en el uso de estos medicamentos escolares que son los diccionarios. Hay que tomarlos con el azúcar de la curiosidad y la glotonería.

A propósito, relación fácil (pero peligrosa), quisiera tratar la cuestión de los pecados capitales que hay que evitar.

Errores de utilización

1. La superfluidad

Consiste en decir cosas que no son necesarias, en cansar al oyente para nada, en diluir cada información, en hablar por hablar. Conviene economizar: el oyente se enriquecerá y el beneficiado será el orador. Ganar tiempo, exponer brevemente, ir a lo esencial, aplicar la ley de la síntesis. La gente tiene prisa; pues bien, que eso no sea un obstáculo: abreviemos.

Maestro en la parsimonia del lenguaje es el auvernés Blaise Pascal. «Pascal solo habla para decir algo útil, de carácter intelectual o espiritual, nunca por el mero placer de oír el sonido de su voz (…) Su elocuencia nunca es un placer gratuito»[25].

2. La oscuridad

Consiste en la falta de claridad, en el hecho de apagar la luz a la vez que se grita: «¡Miradme!».

¿Ser claro? Es acordarse de que todo discurso, escrito u oral, está hecho para ser comprendido. La Bruyère lo dice a su manera: «¿Acaso es un mal tan grande que te entiendan cuando hablas y hablar como todo el mundo?»

Existe una estética de la claridad, que es no solo cortesía de la persona culta, sino también de quien se dedica a la palabra.

¿De dónde viene la falta de claridad?

Se debe, en primer lugar, a la pretensión de ciertos oradores que se imaginan que bajan de nivel si son claros al hablar.

Reside, en segundo lugar, en el hecho de que el orador fórmula mal en su mente lo que quiere decir; ahora bien, como todo el mundo sabe, «lo que se idea bien se enuncia con claridad».

Finalmente, en un mal funcionamiento de la brújula: el orador no sabe adónde va; lo que busca sigue estando confuso para él; se lanza de cabeza contra los obstáculos. Hay una relación entre el objetivo del discurso y su claridad. Si la intención de lo que se dice no es clara, el discurso será confuso. Es importante tener siempre presente que lo se dice debe ser recibido, comprendido, integrado por el (o los) interlocutor(es). Cuanto más se le facilite la tarea, mejor recibirá el mensaje.

Gracias a la claridad, el auditorio se siente inteligente. Dios sabe cuánto la agradece. Por tanto es de una importancia primordial no calcular a ojo de buen cubero, no dejarse arrastrar por la corriente, por el discurso. Con la brújula, el mapa y el sextante en mano, hay que calcular la posición antes de salir a navegar; de esa manera, se evitará naufragar con todo el pasaje y las mercancías. Los salvavidas no bastan. Evitando los escollos de la oscuridad, evitaremos parecernos a esos oradores de los que hablaba Churchill: «Es uno de esos oradores que cuando se levantan no saben qué van a decir, cuando hablan no saben de qué están hablando y cuando se sientan no saben qué han dicho».

Refiriéndose a la claridad, decía Voltaire: «Soy claro porque soy poco profundo». Por supuesto lo decía con ironía, porque era claro y muy profundo, como el agua transparente que permite ver hasta el fondo con una sola mirada.

3. La complejidad

Consiste en la falta de sencillez; en dar vueltas innecesarias, en multiplicar rodeos, perífrasis y digresiones; en emplear palabras abstractas, cuando el lenguaje ha de ser gráfico y concreto.

«No hay poesía sino de lo concreto», decía Aragon. Por eso las frases deben ser carnosas, olorosas, rabelesianas, capaces de proyectar la realidad en imágenes, como el cine. Para conseguirlo, hay que acostumbrarse a representarse imágenes mentalmente. Hay que acostumbrarse a que las frases estén, siguiendo el consejo del filósofo Alain, «llenas de piedras, de metales, de sillas, de mesas, de animales, de hombres y mujeres». Hay que hacer presente lo que se dice, pensar las palabras: bajo la palabra «adoquín» está la calle, sus vehículos y transeúntes; bajo la palabra «playa», el mar, las olas y sus salpicaduras.

De esta manera, las palabras concretas, hilos conductores de la electricidad verbal, crearán la emoción. La caracterización, el empleo del detalle auténtico, el rasgo circunstancial, la materialidad de las cosas de la vida, añadirán oleadas de emoción al discurso.

Perelman cita el ejemplo de un auditorio que había permanecido insensible al relato de la matanza de Fontenoy, pero que se deshizo en lágrimas a la mención de un pequeño detalle sobre la muerte de dos jóvenes[26].

También se peca contra la sencillez cuando se cansa al auditorio sin tener en cuenta que está lanzando señales de socorro. Nada peor que el orador tan inagotable como un largo río tranquilo de elocuencia. Hay que ser breve como un eslogan publicitario. Cuando es sabido que los maestros del cine miden la duración de una película para no cansar, hay que ser inconsciente para imaginar que es posible hablar durante horas sin dormir al público. Peter Brook lo reconocía en estos términos: «Una obra de teatro tiene que ser necesariamente corta. Al cabo de dos horas de espectáculo, yo me agito y me impaciento. El mismo Shakespeare emplea la fórmula “dos horas” para hablar de la duración de sus obras»[27].

En general, a menos que se esté muy entrenado, una persona normalmente constituida no puede asimilar seguidas más de tres informaciones importantes. La fuerza de la argumentación no es una cuestión de cantidad, sino de calidad. Y el mejor discurso del mundo nunca debería sobrepasar una hora; lo ideal sería un discurso de cuarenta minutos. Yo he visto, con mis propios ojos, como diría Molière, a los miembros de un jurado dormidos; los vi… hasta que yo mismo me dormí. Ante el aburrimiento, el hombre huye más deprisa que a la vista de un ahorcado.

Sería terrible parecerse al hombre de los papeles que describe James de Coquet: «Cuando un orador toma la palabra con folios en la mano, hay que alegrarse, aunque

tenga muchos. Eso quiere decir que, en todo caso, cuando llegue al último se detendrá».

4. La pertinacia

Consiste en el hecho de obstinarse cuando no nos comprenden o cuando el argumento no es aceptado. En retórica, como en esgrima, descanso no es huida. Nada es peor que la obstinación; es el veneno de la argumentación: «Obstinación y opinión ardiente son la prueba más segura de necedad: ¿hay algo más seguro, resuelto, desdeñoso, contemplativo, grave y serio que un asno?», recuerda oportunamente Montaigne.

Hay varios modos de luchar contra el defecto del empecinamiento. El primero es persuadirse de que no siempre tenemos razón. El segundo es «dejar que vengan los pececitos». Esta alusión haliéutica significa que, si pretendemos que alguien adopte nuestras ideas, tenemos que atraerlo paciente y discretamente, como lo hace el pescador que tienta a la trucha lanzando su mosca cerca de ella. Hace falta paciencia; dejar que el pez se acerque; no actuar con brusquedad.

El tercer modo consiste en preguntar, en lugar de afirmar. Pocas son las personas a las que les gusta padecer la orden proveniente de una voluntad ajena. Si conseguimos que las cosas pasen suavemente, y no a la fuerza, obtendremos mejores resultados.

El cuarto modo es dejar que piensen que nos podemos equivocar… Pero no durante mucho tiempo. Benjamin Franklin decía que la mejor manera de convencer a alguien consiste en «presentar nuestro punto de vista con moderación y precisión, y después añadir que hemos podido equivocarnos. Me impuse como regla –añadía– evitar toda resistencia a las opiniones de mi interlocutor, como también toda afirmación demasiado positiva de las mías. Me prohibí incluso usar palabras y expresiones que implicaran una opinión definitiva, así como "por cierto", "indudablemente", que sustituía por palabras más flexibles»[28].

De esta manera, Franklin consiguió superar la oposición con que se encontró para hacer adoptar su proyecto de constitución para Estados Unidos:

«Confieso que no apruebo totalmente esta constitución; pero, a decir verdad, no estoy seguro de no aprobarla nunca, ya que, en el transcurso de mi larga existencia, por haberme informado mejor o por haber reflexionado más profundamente, me he visto obligado a revisar algunos juicios –incluso sobre cuestiones importantes– que me parecieron justos en una primera lectura. No puedo dejar de desear que los miembros de

la Convención, que todavía pueden tener objeciones, duden también, por poco que sea, de su propia infalibilidad, y que, para manifestar nuestra unanimidad, pongan su firma al pie de este documento»[29].

Lincoln no actuaba de otra manera.

Errores de expresión

«¿De qué sirve tener cosas que decir si no se sabe decirlas?», preguntaba el estoico Epicteto; y es verdad que las más bellas ideas del mundo necesitan el vuelo de las palabras para ir unas al encuentro de otras. Confidencialmente, no hay despegue más difícil que el de un pensamiento pesado de palabras. Nos encontramos de lleno en lo que se llama la elocución, es decir, en el detalle de la expresión; estamos en el corazón mismo de la lengua, del estilo, del transporte de las ideas y los argumentos por las palabras.

Maurice Garçon recordaba: «Hay que haber aprendido a aclarar el pensamiento propio antes de poder intentar exponerlo y hacerlo admitir; (…) la corrección verbal solo se adquiere en gran parte por el hábito de escribir, leer y recitar»[30].

Para saber hablar, hay que saber escribir; más modestamente, para hablar, hay que escribir: es un medio excelente para ver claro en los propios pensamientos. ¿Dónde y cómo adquirir el hábito de escribir? Hay que aprovechar todas las ocasiones de escribir, convertirlo en un pequeño trabajo de artesano; escribir un diario es un ejercicio excelente, en el que insistiremos más adelante.

¿Qué otros consejos se pueden dar sino los que ya han dado nuestros predecesores, pero que ya no escuchamos debido a la sordera de nuestro tiempo? Hay que emplear palabras sencillas, figuras de estilo claras. Buscar el ritmo. Templar las palabras. Emplear palabras concretas, llenas de sentido y, en cambio, echar a la papelera las palabras vacías de sentido, las aproximaciones huecas, las metáforas arriesgadas. Perseguir los tics verbales que raspan el lenguaje: «eeeh», «bueno», «o sea», «genial», «formidable»… Conviene grabarse a uno mismo en un magnetófono cuando se habla, y escucharse; es un método excelente de autocorrección. Buscar el estilo que se adapta al tema y emplear palabras que resulten familiares al auditorio. Claridad, brevedad, ritmo, rusticidad: ésas son las ruedas motrices del tren de las palabras.

Hay una franqueza del estilo en la que el oyente se une al orador. Tener el alma de un violinista, pero sobre todo ser uno mismo el violín de largos sollozos[31] y, de esa manera, llegar a ser capaz de dar vida al discurso para convertirlo en un testimonio

elocuente del cuerpo.

Pero ¿cómo hacer un buen papel en el difícil trato con las palabras?

«El choque de dos ideas no llama mucho la atención si, de alguna manera, no se impone al oído al mismo tiempo que a la mente. Esto se puede hacer de mil maneras: por la semejanza de las palabras que sostienen la oposición, semejanza absoluta o parcial (“reparar durante años el ultraje irreparable”), por un acento de precisión aplicado a uno y otro término (“las palabras ya no bastan, necesitamos actos”), por la disposición simétrica de las palabras contrastadas en cada grupo (“no vivimos para pensar, pensamos para vivir”), por un número idéntico de sílabas y otros recursos. En una palabra: siempre por efectos acústicos más o menos aparentes»[32].

Estos efectos acústicos son producidos por el teclado sonoro de las figuras de estilo. Una vez más, no es necesario conocer estos procedimientos antiguos, que sin embargo son verdaderamente modernos, ya que la publicidad hace un uso desmesurado de ellos. Pero, más allá de descifrar los secretos de la publicidad, es interesante saber manejar esas armas.

Los creadores de publicidad son los retóricos de hoy día. Sus procedimientos son los instrumentos para tallar las palabras; su escuela es la calle, la calle burbujeante de palabras, descubrimientos y metáforas gigantescas; la calle en la que tropezamos con Marius, Fanny, César, Jules y Jim, Marius y Jeannette, y donde se sube en marcha a un tranvía llamado deseo. Escuchad la calle: habla sin temor, sin reproche y sin escrúpulo. En ella se encuentran vivos los procedimientos que vamos a examinar inanimados en los capítulos siguientes, pero que el temblor de una palabra puede devolver a la vida.

Las llamadas figuras de estilo son moldes, en cuyo interior se construye la frase, libremente disciplinada. Tienen un papel figurativo y argumentativo en el teatro del lenguaje. Tenemos que volver a ser como niños, algo que nunca deberíamos dejar de ser, para apreciar el juego de las figuras enmascaradas. En el Carnaval de Venecia de las palabras, cada una lleva su máscara para que la vean más fácilmente; de modo que hay que saber mirar; por eso se define la identificación de una figura como una «gimnasia de la mirada crítica».

7

EL MOMENTO DE HABLAR

Dentro de unos instantes habrá que levantarse para hablar… Es como el primer salto de un paracaidista que teme el vacío.

¿Cómo hacerlo? ¿Cómo atreverse? ¿Qué decir? Los segundos pasan rápido, demasiado rápido. Ahora nos toca el turno.

Más vale prepararse de antemano…

La acción es el cuerpo en movimiento, y el movimiento del cuerpo está al servicio de la palabra. Por medio de la voz, el gesto, el carácter, la mirada, el orador insufla vida a la palabra; magnetiza el verbo. Hablando con propiedad, ofrece su vida en forma de energía a la vida de las palabras.

Lo que se dice es, por cierto, muy importante, pero la manera de decirlo no lo es menos. En este sentido, el orador se parece al actor o al menos debería intentar parecérsele. El orador es un actor de la verdad, de su verdad. Para el servicio de su causa necesita la técnica del actor, la voz, el aliento, el gesto, la expresión. Sin embargo hay una diferencia irreconciliable entre el actor y el orador, una diferencia que está en relación con el texto. El texto del orador es la vida real; el del actor es la vida ficticia.

El actor ha de interpretar, el orador ha de interpenetrar. Para ser aceptada, su emoción requiere una completa identificación con la causa, una armonía entre lo que dice y lo que experimenta. Debe hacer suya la emoción sincera del viajero: sentir, amar, vivir lealmente en carne propia los paisajes humanos que atraviesa. «Para hacerme llorar, es necesario que usted llore», aconsejaba Boileau. Ciertamente, pero hay que llorar sin cebollas. Nada peor que fingir una emoción que, al ser falsa, sonará falsa. La sensibilidad del auditorio es un detector de falsa moneda emocional.

Que nada de cuanto es humano nos sea indiferente, ni en lo bello ni en lo feo, ni en lo sublime ni en lo sórdido, ni en lo grande ni en lo pequeño; entonces la sinceridad acudirá naturalmente a la cita. Interesarse sinceramente por los demás nos convierte en sinceros y abre las puertas de la comunicación. «Es olvidándose como uno se encuentra a sí mismo, es dándose como se recibe», gustaba decir san Francisco de Asís.

El célebre asceta que hablaba a los pájaros y erigió la frugalidad como regla de vida me obliga a decir unas palabras acerca de la sobriedad. Quien toma la palabra en público debe ser sobrio y natural en todas las cosas: en los gestos, en la voz, en las palabras, en la emoción. Nada es tan difícil de conservar como la naturalidad. Es una cuestión de larga paciencia. La naturalidad se trabaja, por paradójico que pueda parecer, a través de

la voz, el tono, el gesto, el cuerpo, el estilo. El instrumento del orador es él mismo, en la plenitud de sus recursos.

¿Cómo presentarse ante el auditorio?

El momento de empezar, de entrar en materia, de la presentación es temible. Uno se pregunta siempre: «¿Cómo hacerlo?» Con la mayor sencillez del mundo. Cuanto más sencillo, mejor llegará. Hay que guardar el término medio entre la vanidad y la extrema humildad. Procurar dar muestra de buen humor y amabilidad. Si es posible, con la sonrisa en los labios. Y, sobre todo, cualquiera que sea la naturaleza del discurso, abordar la introducción con sencillez hablando bajo y articulando.

Para sentirse a gusto, conviene buscar un punto de apoyo: silla, mesa, pupitre, poco importa, pero hay que encontrar un refugio. Si no hay nada, es duro, muy duro, pero hay que hacerlo sin nada; ¿de qué manera? Conviene mantenerse bien erguido, una de las dos piernas ligeramente adelantada y dejando caer el peso del cuerpo sobre la otra. Entonces, los brazos caen a lo largo del cuerpo con toda naturalidad[33]. El gesto debe adelantarse siempre a la palabra; los brazos nunca deben ocultar la fisonomía; hay que hacer pocos gestos, pero que sean sobrios, armoniosos y verídicos.

Dentro de unos instantes, hay que hablar.

TERCERA PARTE:
INSTRUMENTOS, RECETAS, SECRETOS Y FIGURAS

8

DE LA PALABRA AL SENTIDO, ¿CÓMO HACER BUEN PAPEL?

Las figuras de dicción

«¡Música ante todo!», reclamaba Verlaine. Ha llegado el momento de recurrir a las figuras del ritmo, que ponen, como decía alguien de la frase de Paul Morand, jazz en el ambiente.

Otro maestro en la materia era Blaise Cendrars, que quería que en el principio fuera el ritmo. Igualmente, los proverbios, los eslóganes y las pequeñas frases que alimentan la crónica política tienen un ritmo interior que arrastra: «Esto es solo el principio, ¡sigamos la lucha!», «Hacerlo bien y dejar que hablen».

No hay que tener miedo de los vocablos complicados que se van a emplear a continuación; bajo una apariencia pretenciosa, esconden una suave sencillez.

La parísosis

No tema contraer una enfermedad parasitaria: la parísosis no es más que una figura de ritmo, pero tan eficaz que hay que conocerla para detectarla. Descansa sobre un período compuesto de dos fragmentos de frase de la misma longitud:

> «Beber o conducir, hay que elegir».

La cláusula

La cláusula no tiene nada que ver con los notarios en este caso; esta saluda a la sala y hace caer el telón con elegancia, Cierra la frase. He aquí un ejemplo clásico, en el que la frase tiene un ritmo de marcha militar y arranca la adhesión al paso de carga. Se trata de una frase de Danton, que cierra una bella elevación lírica:

> «Para vencerlos, señores, necesitamos audacia, más audacia, siempre audacia, y Francia se salvará»[34].

La aliteración

Sonido proyectado contra los muros de la testarudez; sonido contra el muro de los sonidos; es una figura sonora, que juega con la repetición de una misma consonante (en el caso de una repetición de vocal, se habla de asonancia):

- «… un no sé qué que queda balbuciendo…» (San Juan de la Cruz).
- «… bajo el ala aleve del leve abanico…» (Rubén Darío).

La paronomasia

Es una figura que lleva a cabo uniones libres; acerca palabras que ofrecen casi el mismo sonido, pero arrojan sentidos diferentes. Entre «casado» y «cansado», solo hay una letra más. Este procedimiento es empleado frecuentemente en la publicidad.

Nos acercamos al calambur.

Se encuentra en la literatura, por ejemplo, «… vendado que me has vendido…» (L. de Góngora).

«Un hombre a hombros del miedo» (Blas de Otero).

La antanaclasis

Esta figura hace transformismo sin parecerlo; tiende puentes y juega con el doble sentido de las palabras. En un diálogo, repite las palabras del interlocutor y las hace cambiar de sentido, orientándolas hacia otro significado que nos conviene:

- «Y ese rey, ¿no eres tú quien lo has matado?

  –Te lo concedo.

  –¡Me lo concedes! ¡Que Dios te conceda entonces la condenación por ese crimen!» (Shakespeare).

- Es en el corazón (centro) de la sociedad donde más falta corazón (caridad).
- El corazón tiene sus razones (motivos) que la razón (la mente lógica) no conoce[35].

La derivación

Pariente cercana de la antanáclasis, es también una figura rítmica que asocia una palabra a otra de la misma raíz, basándose no en el sentido solamente, sino en la familia a la que pertenecen esas palabras:

• «… Temprano levantó la muerte el vuelo
Temprano madrugó la madrugada…»
(Miguel Hernández).

Todo eso está muy bien, pero ¿para qué sirve saber lo que estamos haciendo si lo hacemos tan bien sin saberlo? Sirve para dar lucidez, un modo de empleo, un arte inicial que permite montar y desmontar a voluntad el mecano de las palabras. Estas figuras curiosas no se olvidan nunca más cuando se las conoce; nos saludan desde los eslóganes de la publicidad; o en las letras de los poetas, cantantes y otros artistas del lenguaje. Su fuerza radica en una música, una pequeña música que atrae y retiene la atención. Cuando Renaud canta el estribillo de *Trivial Pursuit:*

J'en sais rien, moi,
je donne ma langue au chagrin.
Si tu sais, toi, souffle-moi,

crea un efecto poético que lleva implícito el placer de oír.

Las figuras de sentido

Actúan a contrapié. Golpean en la palabra para hacerla aventurarse en un sentido que no es el habitual. Hay tres grandes figuras de sentido: la *metonimia,* la *sinécdoque* y la *metáfora.* Un bello ejemplo lo da Claudel en la metáfora «El ojo escucha»[36]. Un globo de juguete que se echa a volar y llega convertido en globo aerostático.

La metonimia

Es una figura de sustitución, de muy difícil definición; por ello, cada autor propone la suya. Es la reina de los cambios de identidad, de los auténticos falsos pasa-palabras. Metonimia significa transposición o cambio de nombre, un nombre por otro. En tal sentido, esta figura comprende todos los demás tropos[37]. «Los maestros del arte restringen (*sic*) la metonimia a los usos siguientes. La causa en lugar del efecto: por ejemplo, vivir de su trabajo, es decir, vivir de lo que se ganaba trabajando (…) El efecto en lugar de la causa (…) El continente por el contenido: como cuando se dice: "le gusta la botella", es decir, le gusta el vino (…) El nombre del lugar en el que se hace una cosa o se toma, por la cosa misma (…).

»El signo por la cosa significada: así, "el cetro" en lugar de "la autoridad real". El nombre abstracto por el concreto. Las partes del cuerpo que se consideran como sede de las pasiones se toman por los mismos sentimientos»[38]. Ejemplos:

- «Un sentimiento tricolor intenso», en lugar de «un sentimiento patriótico» (Claudel, *Oeuvres en prose*).
- «Un malhechor ha hecho irrupción en el banco con un calibre 22 en la mano».
- «El maillot amarillo», en lugar de «el ganador de la Vuelta a Francia».
- «Los camisas negras», para designar a los fascistas.
- «La corona», por «la monarquía».
- «Tener los ojos más grandes que el vientre».

La sinécdoque

La particularidad de la metonimia, como acabamos de ver, consiste en unir el término sustituido con el término al que sustituye por medio de un lazo simbólico, pero no necesario, por una relación de proximidad, de contigüidad. Es esta una diferencia fundamental con la sinécdoque, que funciona sobre la base de una relación de necesidad que une los dos términos; sin embargo es una forma de metonimia, una especie de caso particular. Consiste en tomar lo que es más por lo que es menos, la materia por el objeto, la especie por el género, la parte por el todo, el singular por el plural… o a la inversa. Ejemplos:

- «Una vela», por «un navío».
- «Los mortales», por «los hombres».
- «El hierro», por «la espada».
- «Mira […] subir por la pendiente de la costa las polainas del viajero, apoyado en su bastón guarnecido de hierro» (Lautréamont, *Les Chants de Maldoror*).

La antonomasia

Se trata de una figura que funciona sobre la base de la permutación de nombres; se sustituye un nombre común por un nombre propio o un nombre propio por un nombre común». O también, para utilizar la definición del *Grand Robert*, la antonomasia es una «figura de lenguaje que consiste en designar a un personaje por un nombre común o una perífrasis que resume su carácter o, a la inversa, en designar a un individuo por el personaje cuyo carácater típico recuerda». Roland Barthes ve en ello algo mítico, «la encarnación de una virtud en una figura». Ejemplos:

- «El maligno», por «Satanás».
- «Un Tartufo», por «un hipócrita».
- «Un donjuán», por «un seductor».
- «Un hércules», por «un hombre musculoso».
- «Un rey de las finanzas», por «una persona con éxitos fulgurantes».

La metáfora

Disimulando su astucia, la metáfora es una comparación sobreentendida, tan rápida que no se nota. Nunca emplea términos como «tal», «tal que», «parecido a», «así como», «aparecer», «parecerse», «como»; prefiere lo implícito a lo explícito, anula al que compara para no conservar más que lo comparado. La metáfora consiste en transportar una palabra de su significado propio a otro distinto, en virtud de una comparación virtual, pero no expresa. Es una «transposición por comparación instantánea», dice Albala. Ejemplos:

• Decir de un hombre «es un león».

• «Ponga un tigre en su motor».

• «Hablo un lenguaje de escombros en el que soles y cascotes son vecinos» (Aragon, *Traité du style*).

Al lado de estas grandes voces de la palabra, hay otras más discretas, menos utilizadas, pero que tienen todas algo que enseñarnos: la *hipérbole*, la *enálage,* la *hipálage*, el *oxímoron*, la *metalepsis*…

La hipérbole

Es la Marsellesa del repertorio. Lo exagera todo: con ella, una sardina puede taponar la entrada del puerto. «La hipérbole expresa más allá de la verdad, para llevar la mente a comprenderla mejor», explica La Bruyère. Puede deformar en un sentido o en otro, hacia arriba o hacia abajo.

• «Estoy muerto», en lugar de «estoy cansado».

• «Un ruido como para despertar a un muerto».

• «Érase un hombre a una nariz pegado» (F. de Quevedo).

La enálage

Esta figura de la gramática permite burlarse de la gramática. Muy utilizada en la publicidad, juega con las reglas de la sintaxis, sustituye un modo verbal por otro, un tiempo por otros, un adverbio por un adjetivo, una persona por otras. Ejemplos:

• «Precios libres», en lugar de «precios libremente fijados».

• «Vote útil», en lugar de «vote útilmente».

• «Serán nuestros», en lugar de «los venceremos».

• «Comer vegetariano», en lugar de «comer al estilo vegetariano».

La hipálage

Se trata de una figura de estilo consistente en atribuir a un objeto el acto o la idea que conviene al objeto vecino[39]. Ejemplos:

- «El olor nuevo de mi vestido»[40].
- «Y mientras se secaba el harapo desolado

que chorreaba lluvia y agua de las marismas,

yo pensaba que aquel hombre desbordaba oraciones».

(*El harapo desolado se convierte en un harapo de desolación: lleva la marca física de un estado moral)*.

- «El lecho dormía un sueño profundo» (J. Arp, *Rire de coquille*).
- «Largad los continentes, izad los horizontes» (R. Ducharme, *L'avalée des avalés*).

El oxímoron

Se trata de una figura extraña, que reúne agua y fuego, frío y calor. Consiste sencillamente en juntar dos términos incompatibles. Ejemplos:

- Esa oscura claridad que cae de las estrellas.
- «El sol negro de la melancolía» (Gérard de Nerval, *Les Chimères*).

La metalepsis

Esta última figura de pensamiento permite hacer comprender de manera implícita una cosa al mencionar otra que inmediatamente recuerda la primera. Se parece al sobreentendido o a la perífrasis. Algunos autores la desprecian por ser una «figura invocada por los autores de tratados de retórica para explicar supuestos traslados (…) de significado; por ejemplo, en el empleo de *entender* con el sentido de *comprender*, de *escuchar* con el sentido de *obedecer*»[41]. Ejemplo:

- «Nos dejó» o «Lo lloramos», en lugar de «Ha muerto».

• «No quiero molestarlo más», en lugar de «Me voy»[42].

9

CONSTRUIR EL PENSAMIENTO

Figuras de construcción

Para simplificar, se clasifican en tres categorías: las que actúan por supresión, las que actúan por repetición y las que actúan por permutación[43]. Según los autores, una u otra cambia de marco, pero eso carece de importancia para nosotros.

FIGURAS POR SUPRESIÓN

La elipsis

Funciona por el principio de economía, y no expresa las palabras o partes de la frase que la mente reconoce fácilmente; consiste en no dar importancia en una frase a palabras que lógicamente debieran figurar, pero que se suprimen para ir más deprisa.

- «La he reconocido inmediatamente, los ojos de su padre» (Joyce, *Ulises*).
- «¡CRS, SS!»[44].

El asíndeton

Borrando las palabras de unión, pulveriza las conjunciones de coordinación, de concesión y de oposición. El rey del estilo asindético es, sin discusión, Louis-Ferdinand Céline, que encontró en este procedimiento la manera de crear un estilo popular, brusco, reflejo de un malestar existencial. También le sirvió de ayuda, en su empresa de poner el mundo y el lenguaje patas arriba, la *parataxis*, que nada tiene que ver con el fisco. Yuxtapone las palabras o grupos de palabras decapitando las partículas de enlace:

- Una palabra más, te estrangulo.
- El hombre desciende del mono, el mono del árbol.
- Llegué, vi, vencí («*Veni, vidi, vici»,* Julio César).

El anacoluto

En la misma categoría de procedimiento desintegrante, encontramos el anacoluto, que siempre he considerado como un sombrero con campanillas, pero que en realidad es una manera de romper la lógica de la frase, introduciendo una ruptura en la construcción sintáctica. Céline, entre otros, fue un gran consumidor de anacolutos.

- Para quien ha visto una revolución ya sabe a qué atenerse.
- La novela no tiene prisa como en el teatro[45].

La aposiopesis

No se trata de un producto de régimen, sino de una figura que introduce en la frase el griterío del silencio; suspende la marcha de la frase dejando al auditorio la tarea de llenar el vacío de los puntos suspensivos. Interrumpe bruscamente la frase, por ejemplo, bajo el efecto de una emoción:

- «Ella palideció: Él… ¡Oh!, el… Me había jurado que no os diría nada» (Sartre, *La edad de la razón*).
- Tengo cosas que decir… cosas terribles… ¡Ya está, pero… sigamos!

El zeugma

Consiste en encadenar «complementos de naturaleza diferente al mismo verbo o a la misma preposición». Ejemplos:

- «El aire estaba lleno de incienso y los prados de verdor» (Hugo, *Tristeza de Olimpio*).
- «El sueño no llegó, pero sí esta dulce embriaguez…» (Musset, *Namuna*).
- Llegó muy de mañana y de muy mal humor.
- Salí con mi paraguas y mi suegra.

FIGURAS POR REPETICIÓN

La anáfora

Es un procedimiento muy utilizado que consiste en repetir al comienzo de varias frases sucesivas o segmentos de frases, la mism palabra o grupo de palabras. Es frecuente en las enumeraciones, por ejemplo:

> «Los que quitan las escamas del pescado
> los que comen carne de mala calidad
> los que fabrican horquillas,
> los que soplan las botellas vacías que otros beberán llenas
> los que cortan el pan con su cuchillo
> los que pasan las vacaciones en las fábricas»
>
> (J. Prévert, *Paroles*).

La epanadiplosis o epanalepsis

Este procedimiento es el loro de la frase, pero un loro musical. Consiste en repetir una palabra o grupo de palabras, principalmente colocando una misma palabra al comienzo y al final de la frase.

Ejemplos:

- «Y rosa, ella vivió lo que viven las rosas…» (Malherbe).
- El hombre es un lobo para el hombre.
- «Pero no están allí donde yo estoy con los ojos cerrados. Allí donde yo estoy con los ojos cerrados, no hay nadie, nadie más que yo» (R. Ducharme, *L'Avalée des avalés*).

La antítesis

Tácito, que fue un gran especialista de esta figura, explica que «consiste en la expresión de los contrastes en estado puro, y en forma más o menos simétrica que hace resaltar»[46]. La antítesis es una oposición de dos verdades que se iluminan mutuamente», según La Bruyère.

- Pies grandes, ideas pequeñas.
- Ridículamente vestidos, los soldados tenían un porte de héroes.
- Mendigo, sin un real, pero rico de todo.
- «No era ni la víspera, ni al día siguiente, sino el mismo día. No era ni la estación

del Norte ni la estación de Lyon, sino la estación Saint-Lazare» (R. Queneau, *Ejercicios de estilo*).

Una vez más, esta clasificación no es única; otros autores no dudan en proponer una organización diferente de las figuras.

FIGURAS POR PERMUTACIÓN

El hipérbaton

Sin ninguna relación con la inmersión submarina ni con el béisbol, es una figura de inversión que rompe la sintaxis, y por la que se separan dos términos o grupos de palabras que habitualmente van juntos.

> «¿Que a pesar de la compasión que siento que me invade
> En la sangre de un niño me baño con placer?».

El quiasmo

Es una figura que, como el espejo, realiza la inversión del orden de los grupos de palabras sintáxicamente equivalentes. Todo es cruce y simetría:

- Hay que comer para vivir y no vivir para comer.
- La cruz de los cruzados y los cruzados de la cruz.
- Ni son todos los que están ni están todos los que son.
- El rey de los vinos, el vino de los reyes.

La gradación

Esta figura retórica consiste en disponer varias palabras o expresiones según una progresión creciente o decreciente. En los planos rítmico y semántico, establece una acumulación, un aumento de potencia.

- Te quiero un poco, mucho, con pasión, con locura…
- Ya casi no te quiero, casi nada de nada, nada en absoluto.

• «¡Ah! ¡Oh! Estoy herido, agujereado, perforado, sacramentado, enterrado» (A. Jarry, *Ubú rey*).

• «El amor, el honor, la vanidad, el interés, la ambición, la envidia, el libertinaje, el Rey, el marido, Pierre, Paul, Jacques y el diablo: todos habrán tenido lo suyo» (P. Claudel, *El zapato de raso*).

Figuras de pensamiento

También aquí, los diferentes autores no están de acuerdo en la definición; tanto mejor, así hay menos peligro de equivocarse. Simplificando, la figura de pensamiento le da a este una forma, lo esculpe, lo pone en forma y lo moldea. Como el pensamiento adopta mil aspectos, las maneras de expresarlo son múltiples.

La ironía

La más conocida de las figuras de pensamiento consiste en decir lo contrario de lo que se piensa y se quiere decir. Y que comprenda quien sea capaz… Jules Renard decía que es «el pudor de la sinceridad». Tenía razón en el sentido de que la ironía es el arte de burlarse fingiendo ignorancia o ingenuidad; sin embargo tal vez sería más justo decir que es la hipocresía de la sinceridad. En la palabra pública, la agudeza se manifiesta también en la réplica. Es ser, como Cyrano, «capaz de responder de inmediato en los mismos términos».

Ironía y humor no son sinónimos. El humor da la espalda a la ironía, que ataca a los falsos sabios graves en nombre de una gravedad superior, mientras que el humor desatiende toda importancia para, en primer lugar, reírse de sí mismo; es un desactivador de minas.

En la gran familia de la ironía, las variantes son múltiples:

– la antífrasis (un término empleado en sentido contrario a su significado «verdadero», natural);

– el sarcasmo (burla agresiva, cruel);

– la contrafisión (o ironía amarga y dolorosa);

– el asteísmo (ironía mundana, disfrazada de broma ligera);
– el cleuasmo (ironía dirigida hacia uno mismo a la espera de una protesta por parte del interlocutor);
– la paradoja (afirmación que llama la atención, que choca con las ideas habituales).

La precaución

Es un comienzo prudente en el que se confiesa con humildad los propios límites. Se empieza metiendo un pie en el agua, como diciendo: «Si siento frío, será porque debo de ser friolero, no porque el agua esté helada». Pero rápidamente, tras esta prudente entrada en materia, se pasará a demostrar que, efectivamente, el agua está helada.

- No soy un gran especialista de la cuestión, no tengo, pues, la menor pretensión de decir la verdad; sin embargo un examen en profundidad muestra que…
- A mi humilde entender, que es el de un neófito…

La concesión

Esta figura es fingimiento; aparentemente, se admite lo que dice el adversario, para contradecirle después con más acierto. La generosidad así simulada es una trampa en la que se hace caer al auditorio.

- «Sí,sin duda, no soy más que un viajero, un peregrino en esta tierra. ¿Acaso son ustedes algo más?» (Goethe, *Los sufrimientos del joven Werther*).
- Sí, usted tiene razón, comprendo bien lo que usted quiere decirme… De todos modos…
- Está claro que, desde ese punto de vista, yo no puedo contradecirle. Sin embargo…

La anticipación

Por medio de esta futurología argumentativa se responde a las objeciones antes de que sean formuladas, actuando por sorpresa e incluso suscitándolas para suplantarlas con

más facilidad. Es una estrategia que consiste en tomar la delantera, puesto que la mejor defensa es un buen ataque.

- Ya estoy oyendo a los gruñones que me dicen…
- Me objetarán que mi razonamiento no se sostiene. Pero reflexionemos…

La corrección

Permite volver a algo que se ha dicho con anterioridad, para ampliarlo, precisarlo, matizarlo, subrayar algún aspecto, insistir en un punto que pasó inadvertido, etc. Se puede así explicar con más detalle, a la luz de lo que acaba de decirse, de un aspecto de la cuestión considerado anteriormente:

«Lo que les he dicho hace unos instantes no tenía en cuenta el hecho de que…».

La apodioxis

Consiste en rechazar un argumento, o un objeto de discusión, calificado de absurdo o de ajeno al tema. Ni siquiera se da lugar a discutirlo. La mejor manera de librarse de una cuestión molesta es rechazarla con el pretexto de que no es el momento de discutirla. Jarry pone un ejemplo irónico[47]:

- «¿La leche es un alimento? Semejante discusión superaría el marco de este artículo…».
- «Afirmación cuya responsabilidad le atribuimos y cuya evidente mala fe me exime de responder punto por punto a su artículo» (A. Breton, respondiendo a críticas sobre el grupo surrealista).
- Este punto es interesante y merecería un examen en profundidad, pero hoy no podremos darle una solución.
- No, de verdad, no veo adónde quiere llegar. Volvamos a nuestro tema…

La comunicación

Esta palabra no es solo el hecho de establecer una relación con alguien. En retórica

tiene un significado muy preciso: es el procedimiento por el que, al menos en apariencia, el orador se remite a la opinión del auditorio… Se simula consultar al interlocutor para influir más en él. Cuando se utiliza bajo su forma interrogativa, este procedimiento no está muy alejado de la pregunta retórica.

> «Os pregunto, ¿qué habríais hecho en circunstancia tan delicada?» (Cicerón, en una defensa, dirigiéndose al adversario de su cliente).

La hipotiposis

Entre las figuras que ponen de relieve y que sirven para adornar el texto, se encuentra, en particular, la hipotiposis, que describe enérgicamente las cosas componiendo un cuadro realista y animado, y las vuelve, por así decir, «vivas», en una frase cuya construcción imita lo que se describe.

> «Llegaba gente sin aliento; barricas, cables, cestos de ropa estorbaban la circulación; los marineros no respondían a nadie; tropezábamos unos con otros».
>
> (Flaubert, *La educación sentimental*)

La acumulación

Añade, ensarta, amontona palabras o grupos de palabras del mismo valor sintáctico. El efecto rítmico está garantizado.

> «Y entonces se deja oír un continuo pisoteo, cacareo, mugido, bramido, balido, rugido, gruñido, mascullamiento, ramoneo de los corderos y puercos y de las vacas de pesado caminar».
>
> (J. Joyce, *Ulises*)

La pregunta retórica

Es una falsa interrogación, que contiene ya en filigrana su propia respuesta y, por tanto, desafía al interlocutor o al auditorio a que responda.

• «¡Ah! ¿Por qué creer a una amante insensata?
¿No debías leer en el fondo de mi pensamiento?»,

reprocha Hermíone a Orestes después de matar a Pirro, como ella misma le había pedido (Racine, *Andrómaca*).

- (Véase también «Napoleón Bonaparte, maestro de la pregunta retórica», en el capítulo 13).

La *conglobación* (o acumulación de pruebas), la *expolición*, que expone de nuevo, y más claramente, una idea ya presentada, la *interrogación* (que frecuentemente esconde una afirmación), la *prosopopeya* (que pone en escena a personas ausentes, objetos inanimados o espíritus), el *paréntesis* (que permite insertar un suplemento de información), la *tapínosis* (que sirve para expresar una idea por medio de otra, menos fuerte y, por tanto, menos polémica; es un eufemismo argumentativo) son otros tantos ejemplos de figuras retóricas, de las que no es posible hacer aquí un inventario exhaustivo[48]. El objetivo de este libro no es fatigar al lector con una interminable enumeración, sino solamente indicarle algunas pistas por las que conducir sus investigaciones y experimentos.

Todos estos procedimientos son otros tantos mapas, brújulas y sextantes para un viaje al país de las maravillosas metamorfosis de las palabras. Todo discurso se encuentra necesariamente encerrado en el tiempo; por tanto es imperativo tratar con cuidado el aspecto temporal y la atención de los oyentes. En ese desafío, estas técnicas aportan ayuda y asistencia.

Todo esto parece un poco puntilloso y escolar, pero se trata de un juego útil, como todos los juegos de palabras; es un juego de paciencia…, de modo que ¡paciencia! Y si el lector piensa que este galimatías es estéril, debería preguntarse por qué «pone un tigre en su motor».

10

LA ARGUMENTACIÓN Y EL RAZONAMIENTO

Hay que ser lógico y riguroso y, por consiguiente, estar inspirado; esta es la exigencia dialéctica (la capacidad del razonamiento para ganarse la adhesión del interlocutor), el aspecto más delicado, pero también el más apasionante del arte oratorio.

Se han escrito muchos libros sobre el tema. Entre ellos, me permito recomendar la obra de Chaïm Perelman, *Traité de l'argumentation*, por la razón evidente de que moderniza la retórica; da una segunda juventud a Aristóteles, la juventud de los argumentos.

Hacer un discurso es probar, demostrar, fundamentar una tesis. Esto se aprende. Aquí, no podemos evitar recurrir a las enseñanzas antiguas; a las buenas y viejas lecciones de la mejor retórica.

No existe ninguna receta recogida en pergamino que permita fabricar la poción mágica proveedora de ideas; pero procedimientos viejos como el mundo nos pueden ayudar: las pruebas y los lugares comunes, una especie de cazamariposas para las ideas.

Se distinguen dos tipos de pruebas: las pruebas naturales y las artificiales.

Basta con estar un poco atento para descubrir las pruebas naturales; después solo resta agacharse para recogerlas; testimonios, confesiones, leyes, contratos, fotos, grabaciones, informes de peritos en balística saltan a la vista.

En cambio, las pruebas artificiales tienen que ver con el talento del orador. Dependen directamente de su habilidad, de su capacidad de trabajar con la realidad para sacar de ella lo «verosímil realista». Para ayudarle en esta extracción, dispone de los seis fieles servidores de Rudyard Kipling: ¿quién, cuándo, cómo, por qué, qué, dónde? Estos ayudantes de toda la vida requieren de su señor un mínimo de trabajo y de rigor: que haya estudiado el caso o el problema en su conjunto.

Los lugares comunes

Los lugares comunes ocupan un puesto importante en el descubrimiento de la argumentación. Pero ¿qué significa, en retórica, la palabra «lugar»? Podrían

respondernos: ¡en el sótano!

En tiempos de santo Tomás de Aquino, esta bestia de carga de la argumentación se llamaba «tópico»; hoy se llama «lugar común», «lugar oratorio». Se trata de categorías fundamentales de argumentos, de principios esenciales acerca de los cuales no se puede transigir. Fundan la lógica de un discurso. Dupriez enumera unos cuarenta, entre ellos la «no contradicción o tercero excluido (Una puerta tiene que estar o abierta o cerrada), el vínculo entre el acto y la persona (Quien asesina es un asesino), la relación entre antecedente y consecuente, entre el todo y las partes o entre el grupo y el individuo, los inseparables (No se puede hacer una tortilla sin romper huevos), etcétera. Estos tópicos terminan en conclusiones no ya verídicas sino verosímiles […]. Los tópicos "lógicos" pretenden asegurar cierta veracidad. Por ello, uno de los más importantes es la norma de justicia».

En un principio, a estos medios de encontrar argumentos se los llamaba *lugares comunes* porque estos procedimientos eran útiles en varias disciplinas. Pero, desde entonces, tuvieron tal éxito, han sido tan utilizados en temas diferentes, codiciados por los ignorantes, machacados en las escuelas de oratoria, que actualmente se los considera *clichés*, es decir, argumentos y expresiones estereotipadas, utilizables indistintamente en cualquier discurso, en cualquier contexto, como explica Dupriez.

Ejemplos de lugares comunes:

- valerse de la infancia desgraciada del acusado en una defensa;
- el adagio «el desconocimiento de la ley no exime de su cumplimiento»;
- el axioma «siempre son los mejores quienes mueren primero»;
- y, en general, todas las transformaciones trasnochadas de la sabiduría popular (proverbios, máximas, refranes…).

Los tópicos son los puntos de encuentro de los retóricos quisquillosos. Cada uno quiere imponer su clasificación, su definición, su innovación. Se trata de almacenes de argumentos. Bajo el influjo de Cicerón, la habilidad del orador se vuelve determinante, más que la veracidad. Poco a poco, los tópicos «lógicos» van cediendo su sitio a otros más empíricos: la persona (y todo cuanto es y la define); el asunto en cuestión (en su conjunto, desarrollo y detalles); la definición, las circunstancias y las hipótesis. Vamos a estudiar ahora más en particular los que pertenecen a esta tercera y última categoría.

Estos lugares comunes, que Cicerón compara con etiquetas, pueden servir con la

condición de usarlos con moderación, pero recurrir a ellos nunca facilitará al orador una estocada secreta.

Primer tópico: la definición

Permite encuadrar el tema; en una palabra, circunscribirlo. Hay cuatro tipos de definiciones: etimológica, analítica, filosófica y negativa.

Primeramente, la función de la definición etimológica es dar la raíz, la historia y la evolución de una palabra, es decir, su etimología, y de esa manera revela su inconsciente, sus conexiones históricas y lingüísticas, sus filiaciones de sentido. Imaginemos que tenemos que hacer una disertación sobre el oficio de abogado; la etimología de la palabra, *ad-vocatus*, significa: la persona llamada para ayudar a alguien. La información es útil, prepara un desarrollo generoso. A continuación, la definición analítica se ocupa de una idea, de comprenderla en su totalidad, de desmontarla en todas sus partes únicas. Comprende, por ejemplo, la enumeración de las partes, donde se buscan los vínculos que unen un objeto, una idea o una función a su entorno. Supongamos que tenemos que hacer una exposición sobre el oficio de herrero; recordaríamos el origen de este oficio, su ejercicio, las causas de su desaparición. Por otra parte, la definición filosófica plantea la pregunta: *¿quid?* ¿Qué hay que pensar de…? Y, finalmente, la definición negativa formula lo que una cosa no es para ayudar a comprender lo que es.

Segundo tópico: las circunstancias

Son las particularidades que acompañan un acontecimiento, su contexto. Se cuentan la causa, el momento, el lugar, el modo, el medio y otras. El mejor ejemplo se encuentra en la defensa de Milón llevada a cabo por Cicerón. Presenta la personalidad de su cliente, los hechos que se le reprocha, el lugar donde se desarrollaron tales hechos…

Evidentemente, hay otros muchos tópicos: de cantidad, de calidad, de probabilidad, de comparación, de suposición, de orden, de oportunidad, de persona y otros. De todas maneras, estos pertenecen a la antigua retórica; el arte de hablar ya no recurre a ellos, a no ser de manera inconsciente.

Figuras argumentativas

Una vez que hemos encontrado con qué argumentar, aún queda hacerlo convenientemente. Porque un terrible castigo golpea al imprudente que peca contra la argumentación: la autofagia. Su argumento se devora a sí mismo. Su discurso ni siquiera necesita ser atacado para quedar descalificado.

Por eso, es preciso, en una primera fase, conocer la gramática de los argumentos, aunque en la segunda fase haya que deshacerse de ella, para construir la argumentación sobre la inteligencia de las situaciones, el sentido común o la fuerza del adversario. De todas maneras, cuanto menos se argumente, mejor quedará nuestra argumentación y tendrá un mayor alcance. Por eso no hay que abusar del juego argumentativo y saber manejarlo con el fin de variar su presentación.

Basta abrir un libro de retórica para encontrarse con una avalancha de argumentos: el silogismo, el epiquerema, el entimema, la inducción, el sorites, el dilema, el argumento disyuntivo, el argumento *ad hominem*, el argumento *ab absurdo*, el argumento de autoridad, el ejemplo, el precedente, la analogía, la tautología o la alternativa. Bajo estos nombres cultos, que suenan como el lenguaje del médico de Molière, se encuentran hábitos de pensar, de razonar, que acompañan el lenguaje cotidiano.

Voy a presentar brevemente estos argumentos. El lector al que los arcanos de la retórica podrían fatigar puede saltárselos. Pero sería un error rezongar hasta desentumecer las meninges.

El silogismo

Este razonamiento incluido en las formas de la lógica antigua es el triciclo de la retórica. Se apoya en tres proposiciones de igual valor matemático: dos premisas, la mayor y la menor, y finalmente la conclusión.

La mayor es la proposición de partida del silogismo y consiste en una verdad general. La menor es la proposición central, expresa una verdad particular. La conclusión realiza la unión de la verdad general y la verdad particular.

A un silogismo se le puede hacer decir lo que uno quiera. Solo convence a su creador. Puede declararse ineficaz en el sentido de que la afirmación de la mayor contiene ya, en germen, la conclusión. La mala reputación de la retórica debe mucho a este argumento traído por los pelos. Es artillería pesada. Y sin embargo este viejo trabuco sigue siendo útil.

El silogismo no sirve para encontrar lo que se ignora, sino para probar lo que se sabe. Es una estructura de orden, de análisis, de comprobación, de presentación aerodinámica del argumento. He aquí algunos ejemplos:

• Todos los hombres son mortales.

Ahora bien, Sócrates es un hombre.

Luego Sócrates es mortal.

• Todo lo raro es caro.

Ahora bien, el oro es caro.

Por tanto, el oro es raro.

• Toda sustancia que piensa es espiritual.

Ahora bien, el alma racional es una sustancia que piensa.

Por tanto, el alma racional es espiritual.

El epiquerema

Los argumentos categóricos en forma de silogismo no siempre se bastan a sí mismos; a veces necesitan una prueba que los sostenga, un desarrollo que los apuntale. Este es el papel del epiquerema. Consiste en la amplificación de cada una de las proposiciones del silogismo escueto; así se convierte en un silogismo retórico.

La defensa de Milón por parte de Cicerón se apoya en este tipo de silogismo amplificado. Se podría defender al padre de la asociación Legítima Defensa en tres frases: hay derecho a matar a un agresor que tiende una emboscada; Clodio era un agresor; por tanto, Milón tenía derecho a matar a Clodio.

Cicerón desarrolla la primera proposición demostrando, por el derecho natural, el derecho de gentes, y por medio de ejemplos, que se puede matar a un agresor; pasa a la segunda proposición esforzándose por describir la comitiva, la huida, los preparativos, el viaje de Clodio, con el fin de demostrar que quiere matar; finalmente concluye afirmando la inocencia de Milón.

El entimema

Es un silogismo de un solo pie, pero que, a pesar de todo, corre más deprisa. Le

falta la mayor; la menor está sola para llegar a la conclusión, pero va deprisa. Como una de las proposiciones del razonamiento está sobreentendida, se evitan las repeticiones o la tosquedad de una evidencia. Este procedimiento permite aligerar un texto o una intervención oral. Por este excelente motivo, se utiliza con mucha frecuencia. «Pienso, luego soy», dice Descartes, quien, en realidad, presenta la versión corta de un silogismo: «pensar es ser; ahora bien, yo pienso; por tanto, soy». Otros ejemplos:

- «Sócrates es mortal, puesto que es un hombre». La mayor, «todos los hombres son mortales», no se enuncia explícitamente.
- «Venceremos porque somos los más fuertes». La mayor, «los más fuertes siempre vencen», no se enuncia, pero no deja de estar presente (ejemplo tomado de Olivier Reboul).

La inducción, el argumento a fortiori y a pari

La inducción se parece a una muñeca rusa que crece por sorpresa, desde la más pequeña hasta la más grande; desde las pequeñas verdades particulares se llega a una verdad general. Mientras que su gemela, la deducción, está sacada de un principio general, la inducción toma como punto de partida una observación particular para ampliarla hasta una afirmación más general.

El argumento *a fortiori* es parecido; consiste en mostrar que si tal causa produce tal efecto, una causa más fuerte producirá un efecto igual o superior. Es el argumento del más o el menos. Ejemplos:

- «Te amo inconstante; ¿qué haría si fueras fiel?»
- «Si morir por su príncipe es una ilustre suerte; si se muere por Dios, ¿cómo será la muerte?» (Corneille, *Polyeucte*).

El argumento *a pari* es un juego de espejos elaborado. Se parte de un hecho que tiene reflejos que lo hacen parecerse a otro hecho, para concluir a favor de los reflejos. Se juega con la analogía, la paridad, la semejanza entre los dos hechos y se aplica a uno, en virtud de la norma de justicia, el tratamiento admitido para el otro. Maurice Hougardy pone este ejemplo: en un debate sobre la prohibición de vender alcohol en los cafés de Bélgica, un diputado podría presentar este razonamiento: «Verlaine, el poeta borrachín, había encontrado en su celda de la cárcel de Mons brillantes elogios de la abstinencia; la coacción que se iba a imponer al obrero belga acabaría transformándose en alabanzas de semejante medida de propaganda pública»[49].

El argumento disyuntivo

Es un argumento que selecciona y que evita confundir Roma con Santiago. Ante una pregunta, un problema, un enigma, una decisión, se consideran, una tras otra, todas las hipótesis, todas las soluciones, y se procede a ir borrándolas sucesivamente por motivo de incongruencia, contradicción o imposibilidad; finalmente se retiene una sola.

Un empleado modesto se hace rico como Creso de la noche a la mañana; hay dos hipótesis: o acaba de heredar o ha cometido un robo. Se probará la verdad de una de las dos hipótesis demostrando la falsedad de la otra.

El sorites

Es un maestro de escuela sentencioso y estricto que encadena los argumentos, los ensarta como perlas en un collar. Se compone de una batería de argumentos, ensamblados de tal manera que la consecuencia del primero se convierte en antecedente del segundo, la consecuencia del segundo en antecedente del tercero, y así sucesivamente hasta que, de salto en salto, el término final equivale a la igualdad del todo. Es complicado y, sin embargo, es sencillo. El diario de Jules Renard ofrece un ejemplo, evidentemente divertido:

> «Si tuviera talento, me imitarían. Si me imitaran, estaría de moda. Si estuviera de moda, pronto pasaría de moda. Por tanto, es mejor no tener talento».

El dilema

Llamado también «argumento extravagante», es el argumento de la división implacable. Se presentan dos hipótesis para decretar que las dos llevan al mismo resultado, en general no deseado, o que cada una de ellas es incompatible con una regla primordial.

> «No lo castigues. Porque o bien teme el castigo o bien no lo teme. Si lo teme, es un buen chico; inútil, pues, castigarlo. Si no lo teme, no lo tendrá en cuenta»[50].

La alternativa

La alternativa, muy parecida al dilema, surge del principio de no contradicción (o del «tercero excluido») que expone Aristóteles en su *Retórica*: una puerta tiene que estar abierta o cerrada. Es un procedimiento de exclusión por el cual se propone al interlocutor que escoja entre dos argumentos, entre dos posibilidades que se excluyen mutuamente. Finalmente, se impone la opción en favor de uno de ellos por eliminación del otro, declarado falso, absurdo o incompatible con las hipótesis. No hay posibilidad de medias tintas. Ejemplo:

«¡La bolsa o la vida!».

Cabe preguntarse para qué pueden servir todos estos pertrechos en el discurso moderno. Está claro que el uso de estas fórmulas no convertirá a nadie en lógico; no es un baño del que uno salga milagrosamente transformado en Blaise Pascal. En cambio, la búsqueda de estos procedimientos durante una lectura, localizarlas en todas las formas de expresión enriquecen la experiencia oratoria y crean un juego del escondite con los secretos de fabricación. La relación con el verbo escrito o hablado se vuelve entonces interactiva.

Tipos de argumentos

Además de estas figuras doctas y muy útiles, de nombres muchas veces extraños, hay razonamientos «en kit», hechos de argumentos simples y siempre al alcance de la mano. Se trata de argumentos «llave en mano» que permiten encuadrar el discurso, estructurar la demostración recurriendo a los viejos trucos argumentativos, siempre igual de eficaces.

Argumento por el absurdo

Es el argumento razonable de lo irrazonable. Consiste en poner en evidencia, muchas veces acompañada de una carcajada, la inconsistencia de una proposición dejando al descubierto sus contradicciones, sus incompatibilidades, su lado ridículo. Se despliega una hipótesis, se exploran sus implicaciones, que se revelan absurdas y, por tanto, hacen dudar de la hipótesis sobre la que estaban construidas. La superación de los extremos es una manera excelente de razonar por el absurdo.

La tautología

«Tautología» se dice de modo despectivo de una expresión inútil que no aporta nada nuevo; de una manera sutil, es un procedimiento que juega con el eco de las palabras, es una paradoja de la razón que sirve para «valorar algo de una manera positiva o negativa por medio de un pleonasmo» (Perelman). Ejemplos:

- «Una perra chica es una perra chica».
- «Una mujer es una mujer».
- «Cuando se ve todo lo que se ve y se oye todo lo que se oye, se tiene razón al pensar lo que se piensa».

El ejemplo, la autoridad, el precedente

Son los argumentos de cabeza cana, los venerables ancianos de la tribu. En una argumentación, siempre imponen respeto.

El ejemplo puede representar el papel de varios personajes: por supuesto, el de servir de muestra, de ilustración o de modelo. El ejemplo debe gozar del estatuto que merece por ser un hecho, que puede tener carácter real o ficticio. Sirve de base a una justificación del caso que se menciona. La ilustración refuerza el argumento. El modelo y el antimodelo, la buena cara y la mala cara. Ambos tocan el mismo teclado de la imitación y la identificación.

El argumento de autoridad es la palabra del anciano de la aldea, la opinión docta, la lección del profesor. Por esnobismo o por dar por terminada la discusión, se citan palabras atribuidas a una autoridad reconocida. Lo explica una frase encontrada por Perelman: «El ejemplo de los grandes es tan buen retórico que convence hasta de las cosas más infames». Todo lo que se basa en una autoridad: libro, cita, dictamen pericial, estadística, experiencia, testimonio, todo se hace servir de argumento.

El precedente es un caso de referencia, un ejemplo particular, una decisión que podrá servir de ejemplo, un hecho anterior que se admite como norma de conducta en un caso parecido. Lo que ha sido verdad una vez será verdad en adelante.

El argumento del fiel

Es el argumento basado en los valores comunes. Estos cambian, lo cual vuelve muy delicada la meteorología argumentativa; cambian en función de los lugares, las personas, las culturas, las subculturas, las épocas, las orientaciones mediáticas. Sin embargo se pueden distinguir en medio de la niebla tres categorías de valores: los valores universales (lo verdadero, lo bello, lo bueno, el bien), fundamentales (la justicia, la libertad) y activos (responsabilidad, solidaridad).

El argumento del conformista

Procede de la idea, sacrosanta en el arte de persuadir, de que nunca se persuade a alguien contra su voluntad, su lógica, sus prejuicios, su ego. Se trata de las opiniones compartidas, de los lugares comunes, de las evidencias grises, de los modelos, de las ideas preconcebidas para borregos de Panurgo.

El argumento de «Ángel Siseñor»

Se trata de conseguir de entrada una respuesta positiva, un asentimiento, un «sí» del auditorio ya en el punto de partida de la demostración. De esta manera, se crea una corriente de aceptación que abre las puertas a los demás argumentos, y despeja poco a poco el camino hacia la conclusión. Sócrates procedía de esta manera con su mayeútica. Si se logra que voten «sí» al primer argumento hay probabilidades de que la tesis sea admitida.

El argumento del cowboy

Se le llama así porque funciona basándose en un doble disparador argumentativo. El primer tiro sirve para crear las condiciones de un acuerdo previo, el segundo desarrolla la argumentación en el sentido que se quiere probar.

«Les ruego que tengan la bondad de levantar las manos para desentumecer los brazos. Gracias. Ahora, disparo».

Pero para construir una exposición, un razonamiento, un discurso, no basta con desgranar argumentos sucesivos. Hay que saber organizarlos, agruparlos, hacerlos desfilar en orden cerrado, disponerlos según una estrategia casi militar. Todos esos zorros astutos del lenguaje, los ardides, las recetas, las habilidades han de avanzar en orden y

seguir una disciplina férrea. La ciencia de esta disciplina descansa en la realización del plan.

11

EL PLAN DE BATALLA

> Todo el secreto del arte consiste tal vez en saber ordenar emociones, pero ordenarlas de tal manera que se haga sentir mejor aún el desorden.
>
> C.-F. RAMUZ

El orden es siempre un bello efecto del arte.

El plan de vuelo, para componer un discurso, es tan obligatorio como para ir en avión de París a Atenas. «Primera operación, el plan con la división en tres partes principales», dice Goldoni. Y Fénelon convierte el orden en la principal cualidad de un orador. La construcción del plan es la obra original por excelencia; aun cuando ya se ha dicho todo y nuestros relojes llevan atrasados una eternidad, el plan siempre puede renovarlo todo; es el fuselaje del discurso.

Siempre hace falta un plan, también para establecer la estructura de una sencilla carta y para decir tres palabras; es una costumbre que hay que adquirir, una cualidad intelectual, un acierto que da seguridad, un refuerzo. Podemos entrenarnos en la elaboración de planes leyendo atentamente el índice de buenos libros y descubriremos bajo las historias la arquitectura del plan.

¿Cuál es el mejor plan?

Si lo supiéramos, lo diríamos. Por desgracia no existe un plan ideal. El buen plan, el plan necesario es aquel que da pie a que la palabra haga su camino. Hay acuerdo sobre la estructura ternaria: tesis, antítesis, síntesis, como la más eficaz, por ser dialéctica. El plan clásico, el de la vieja retórica, tiene unas cualidades inmutables: proposición, confirmación, refutación, conclusión. A veces se añade la narración.

El plan ha de respetar la unidad y el movimiento, la elección de argumentos y la sucesión de ideas, teniendo en cuenta la ley de economía, que obliga a poner cada idea en el sitio en el que producirá mejor todos sus efectos; la ley del agrupamiento por familias, que manda respetar los lazos de parentesco que unen las mismas ideas y la ley de la lógica, del vínculo entre causa y efecto.

He aquí la opinión de G. Lançon, maestro en la materia: «El orden en el que se presentan las ideas, en resumen, ha de ser el de lo que se dice; cada momento se explica plenamente por lo que ya se ha dicho: nunca reclaméis crédito al lector, ni para dar la prueba de una proposición ni para explicar la posibilidad de un hecho»[51].

Este consejo solo es aplicable con la condición de saber dónde se ha de comenzar y terminar; esto puede parecer evidente, pero es necesario un comienzo, un medio y un final, en un discurso como en la vida; con una diferencia: en la vida nunca se conoce el final, mientras que en un discurso es esencial conocerlo.

De lo contrario, el orador será como un avión que al no poder aterrizar, da vueltas sin fin por encima de la pista sin llegar a tocar suelo, hasta el momento en que se estrella por haber agotado su carburante.

He aquí la opinión de otro especialista, Buffon:

> Es por falta de un plan, por no haber reflexionado lo suficiente sobre su tema, por lo que un hombre inteligente se encuentra violento y no sabe cómo empezar. Vislumbra al mismo tiempo muchas ideas y, como no las ha subordinado ni comparado, no se decide a preferir unas a otras. Es mediante el plan como el orador podrá confiar en dar unidad a su discurso.

¿Cómo entrenarse para hacer planes que no estén en las nubes? El entrenamiento por el procedimiento analítico ha probado su eficacia desde tiempo atrás; el admirable Aristóteles ya había utilizado este método cuando escribió su *Poética*. Examinar las obras de predecesores y contemporáneos permite extraer unas reglas; leer el índice general de un buen autor es un primer paso en la iniciación al arte de trazar un plan; después, hay que descomponer y recomponer el plan, desmontar y volver a montar la mecánica y mancharse de tinta hasta los codos.

Así, hay pasajes obligados del discurso, partes inmutables que se inspeccionan obligatoriamente.

La introducción

Es la entrada del discurso, o exordio.

Tiene como objetivo saludar a los oyentes, prepararlos para lo que se va a decir, ganarse su favor. Necesariamente, tiene que vencer resistencias, en el sentido psicoanalítico de la palabra.

Como regla general, el exordio está ahí para suscitar el deseo de escuchar al orador.

Cada cual tiene su introducción favorita, y tiene su talento propio, pero existen características que toda introducción debe ofrecer. De la misma manera que un buen guion debe contar con un factor desencadenante eficaz, también una introducción debe

estimular la curiosidad y enganchar el interés del oyente. Debe tranquilizarlo y mostrar que se lo valora. Debe indicar el camino que se va a seguir, la idea general (si existe) en torno a la cual va a girar el debate y el objetivo que se desea alcanzar. Finalmente, debe crear la atmósfera deseada.

Es evidente que la regla suprema no existe. El regulador es el tema y el auditorio. Entre las viejas recetas se encuentran algunos consejos útiles. Hace falta:

«–un comienzo sencillo y sin tramoya;

–comenzar con una autoridad tranquila y un tono más bien bajo, pero seguro y calmado;

–hacerlo sin prisa;

–enunciar desde el comienzo la idea principal que servirá de apoyo a todo el discurso;

–retractar lo que no se puede defender»[52].

Narración y proposición

Inmediatamente después de la introducción, la narración presenta los hechos; la proposición expone la tesis que se va a defender. En ambos casos hay que esforzarse por desarrollarla con claridad, credibilidad y brevedad.

La claridad

No cae del cielo, en contra de lo que dice el poeta. Nace de la estructura cronológica del discurso, del *crescendo* de las ideas, de la linea recta; en cambio, un discurso vacilante crea confusión. El auditorio tiene que poder comprenderlo siempre. En cada momento del discurso, deben saber desde dónde ha comenzado el orador y en qué punto de su andadura se encuentra, así como intuir lo que le queda por recorrer.

La brevedad

He aquí lo que aconsejaba Arthur Miller: «No escribir una sola palabra inútil en

beneficio de la forma, sino amoldar la forma en beneficio de lo que se ha de decir». Para conseguirlo, no dudar en utilizar la papelera para argumentos e ideas, y no conservar más que lo esencial, lo que prueba, lo necesario.

Hace algunos años, Edgar Faure recibía a los afortunados ganadores en la «Conferencia de pasantía»[53]; era, creo recordar, presidente de la Asamblea Nacional y, seguramente, antiguo laureado. En mi calidad de laureado –en París se dice secretario–, tuve el honor y el placer de disfrutar de un momento de conversación con él, que era ministro, profesor y abogado a la vez. Tres funciones en una sola persona.

Obviamente, le pedí un consejo, un truco, nada más que un pequeño truco.

«Le voy a contar una anécdota», me dijo con un ligero ceceo. «Llegué a una audiencia civil con un expediente enorme. El presidente, viendo el montón de documentos acumulados delante de mí, se asustó y me dijo: "¿Cuánto tiempo va a necesitar?". Le contesté secamente: "Diez minutos o cinco horas". Y añadí inmediatamente: "Haré que las cinco horas entren en diez minutos"». Y lo consiguió.

La credibilidad

Se consigue jugando con las cartas sobre la mesa, tras lo cual hay que saber utilizar las cartas y la mesa.

La narración ha expuesto los hechos: el primer paso está dado. Ahora hay que dar el segundo, el de la confirmación. Este orden no tiene nada de militar. Una vez más, el orador nunca ha de ser prisionero de las reglas de la elocuencia.

La única planificación válida es la que lleva al objetivo. Pero, cualquiera que sea el orden de progresión, la confirmación es la parte indispensable del discurso. Es el momento en que el orador defiende su tesis, prueba y argumenta. Despliega, entonces, la batería lógica, pragmática y argumentativa de las figuras retóricas.

En una palabra, dice lo que cree útil para el triunfo de su causa. Aquí se plantea una vieja cuestión siempre actual: ¿en qué orden hay que presentar los argumentos? ¿Hay que hacer avanzar sobre el tablero en primer lugar los más flojos y después los más fuertes? ¿Hay que adoptar el orden llamado «homérico», que presenta primero los argumentos fuertes, después los más débiles, y finalmente el resto de los argumentos fuertes? La expresión «orden homérico» viene de la *Ilíada*, donde se ve a Néstor colocar en el centro a sus tropas menos seguras.

La sencillez se adapta bien a la argumentación llamada «unitaria»: cada discurso no encierra más que un solo argumento y los demás no hacen más que repetirlo de otras formas para darle otra apariencia.

Lo ideal es que los argumentos se pasen el relevo unos a otros hasta la llegada triunfal.

La refutación

Una vez que la tesis ha quedado sólidamente establecida, hay que ajustar cuentas a la antítesis de turno; esta es la tarea de la refutación. Si el peso de las objeciones es demasiado grande, más vale deshacerse de ellas de inmediato. El orador puede entonces colocar la refutación en primer lugar. Si el peso es ligero, la refutación puede tratarse solo ligeramente y colocarse al final. En todos los casos, nunca hay que olvidar que dar demasiada importancia a un adversario puede llevar a lo contrario del fin perseguido, haciendo girar el debate en torno a él y no en torno a lo que el orador quiere decir. Conviene, pues, refutar con seriedad, pero sin darle excesivo peso.

La conclusión

El orador se queda en el andén de la estación y los viajeros se van llevando como único bagaje su discurso… ¿Qué van a hacer con él? ¿Olvidarlo, dejarlo en la consigna, conservarlo como algo precioso? De ahí la importancia de la despedida. Es el momento de recapitular en ese gesto de la mano, en un último giro, todos los argumentos, todos los sentimientos, y mostrar, por última vez, el camino.

Un buen procedimiento consiste en rizar el rizo, volver sobre lo esencial sin repetirse, hacerse eco de lo dicho al principio en las últimas palabras, invitando a prolongar las palabras con actos. Ya es una manera de estar en acción.

12

EL ENTRENAMIENTO

Trabajar a diario

El arte de decir es un arte de vivir. Hay que estar lleno de defectos: ser curioso, ladrón y egoísta.

¿Curioso? Sí, en el sentido de que hay que escuchar y ver.

¿Ladrón? Sí, en el sentido de que todo está a nuestra disposición en lo que pasa por las palabras. Hay que quedarse con todo. Atraparlo todo, y guardarlo todo en la memoria, o en libretas, como hacía Pirandello con sus apuntes para escribir bien.

El padre de Mirabeau decía que su hijo hacía de todas las cosas de la vida «cosa suya y carne suya». Se acordaba de todo y lo devolvía todo bajo su firma.

¿Ladrón o asimilador? Ambas cosas, pero sobre todo asimilador. Esta facultad permite desarrollar la memoria, adquirir el ojo del cazador, finalmente seleccionar inconscientemente las informaciones.

Tuve la suerte de tratar en la intimidad a grandes oradores y grandes escritores. Lo anotaban todo en pequeños cuadernos: hechos, gestos, fórmulas, la naturaleza de los acontecimientos y cómo evolucionan. Este trabajo tenía como único objetivo fortalecer la facultad de expresión, desarrollar la memoria «verbomotriz» de articulación, que es la memoria del orador.

¿Egoísta? Hay que empeñarse en decir mentalmente las propias ideas, en formularlas en el pensamiento. Hablar en la propia cabeza permite hablar en el mundo. También hay que exteriorizar cada idea con palabras hasta conseguir la precisión perfecta, que nunca se alcanza, pero se puede, se debe soñar con alcanzarla.

¿Cómo prepararse intelectualmente para el empleo de la palabra moderna?

En primer lugar, por la meditación. Gracias a ella, se pesca en el vivero de las ideas. Permite pensar en silencio en la materia del discurso, construir el plan, oír el sonido del discurso, crear las frases clave. Permite situar puntos de referencia, lanzar ideas sobre el papel; trazar el mapa del discurso, aquí emotivo, allá lógico, más lejos irónico, más lejos aún exasperado, y así sucesivamente. El discurso interior prepara el discurso exterior.

En segundo lugar, por el ensayo. No delante del espejo, sino en la mente donde el

texto, el contenido de lo que se tiene que decir debe pasar y volver a pasar en forma de sonidos, en forma de ritmo, en forma de frases, en forma de emoción. Se puede permanecer una hora en el umbral de una idea preguntándose si es buena o mala, si está bien o mal presentada, en su sitio o fuera de lugar. ¿Voy a convencerlos, lo hago convenientemente? ¿Cómo cincelar el argumento para que él trace su camino?

Podemos estar mucho tiempo preguntándonos sobre el sesgo de una frase para saber si dice o no lo que debe decir. Es la sensación de quien practica el tiro con arco cuando apunta al blanco, tensa la cuerda, la suelta y escruta la trayectoria de la flecha.

¿Cómo aprender a hablar? En primer lugar, pensando en voz alta. Obviamente, no en cualquier lugar ni en cualquier momento. Pero con la mayor frecuencia posible. No hay que tener miedo a hablar solo, a hablar con uno mismo para formular convenientemente una idea, un pensamiento, un sentimiento. Uno se arriesga a pasar por estrafalario, pero es mejor que pasar por un duplicado.

Hay un abismo entre lo no dicho y lo dicho. Para conseguir traducir en palabras precisas la inmaterialidad del pensamiento y dar cuenta exacta de él, se necesita mucho entrenamiento.

¿Cómo dominar la respiración? ¿Cómo adquirir una voz que se oiga bien sin cansarse? ¿Cómo luchar contra el miedo escénico? ¿Cómo ejercitarse en formular y reformular? ¿Cómo preparar una intervención? Delante de nosotros se extiende la incertidumbre impresionante del comportamiento del auditorio. ¿Cómo reaccionará? A decir verdad, uno se hace preguntas acerca de todo, ya que nada se sabe sino que hay que intentar convencer con las ideas, los argumentos, las palabras, los sonidos, los ritmos, a partir de nuestro propio silencio.

La respuesta a estas preguntas no nace del ambiente, viene con el entrenamiento. Estas cualidades se encuentran en todos los oradores activos. Todos han luchado por aprender, mejorarse y corregir continuamente sus defectos. Desde Milón de Crotona, se sabe que, para llevar el toro a la espalda, hay que haberlo llevado desde que era ternero; por ello, sería insensato pretender llevar la palabra sin haberse acostumbrado a ello, sin haberse ejercitado y entrenado; de ahí la utilidad del gimnasio verbal.

Ejercicios del gimnasio verbal [54]

PRIMERA LECCIÓN: TRABAJAR CON UN TEXTO

FETICHE

Primero y ante todo, hay que escoger, en un autor, un texto denso. Es el texto modelo; se trata de leerlo con atención, preguntándose acerca del significado de las palabras, del alcance de los pensamientos, el acierto de las expresiones o la conexión entre las ideas.

Una vez hecha la lectura, se reconstituye en voz alta, lo mejor posible, el texto inicial. Hay que desmenuzar el plan general y los planes particulares que aseguran la circulación de las ideas, y colgar el esqueleto del texto en la pared de las reflexiones. Hay que buscar en el texto fetiche las palabras portadoras de emoción, la fórmula química que emociona, conmueve, afecta.

El estudio de las fórmulas oratorios ofrece un ejemplo de expresión y de esa manera facilita la expresión de nuestras propias ideas. Se ve cómo el miedo, el hambre, la tristeza, el alejamiento, la guerra y la paz, el amor y el odio y tantos otros han sido representados. Esta pintura, nos la tenemos que meter por los ojos y los oídos para que vuelva a salir en el momento deseado, de una manera no repetitiva, sino casi subliminal. Es el proceso de impregnación poética y mental.

El texto fetiche constituye un conjunto harmonioso gracias a las transiciones que unen entre sí las diferentes partes del discurso. El arte de las transiciones y las articulaciones lógicas tiende puentes y abre pasos a través del texto. ¿Cómo captar la inteligencia de esta arquitectura y conocer sus secretos? La única manera es estudiar sin cesar a los oradores famosos, observando los mecanisimos de articulación y desarrollo de las ideas e ir a la caza de los agentes de unión a lo largo del texto.

Al mismo tiempo se investiga el orden y la graduación de los diferentes elementos en el texto fetiche. Se trata de no dejarse mecer por la música, aunque esta deba cuidarse, según el deseo de Verlaine, «antes que cualquier otra cosa». Más bien, se trata de aislar los argumentos, estudiar la habilidad que fabrica tal prueba o tal refutación. Hemos de decirnos: «¿Cómo lo habría hecho yo en su lugar para dar forma a ese argumento?» ¿Cómo lo ha conseguido? Se comprueba el razonamiento, se sigue sucesivamente cada una de las ideas principales y secundarias del texto fetiche.

El escalpelo no es para hilar más fino de lo necesario sino para escudriñar el texto y así entrar en la anatomía de la escritura y de su lógica, según el consejo de Flaubert. Se actúa como un clínico del estilo. Escuchar los latidos del corazón de la frase, leer sus cambios de humor, descodificar sus fantasmas, radiografiar sus coyunturas; todo eso constituye el trabajo de apropiación. Como la caracola conserva el rumor del mar, el oído termina conservando el sonido de las frases. Por ello, hay que trabajar con el mismo

texto hasta apropiárselo.

Análisis y síntesis, síntesis y análisis son los cristales de las gafas que hay que utilizar para descubrir cómo el orador refuta las objeciones y presenta pruebas, crea la unidad entre pensamientos y sentimientos a lo largo del discurso.

Estamos ya de acuerdo en un punto: para tener la palabra oportuna, hay que poseer un texto fetiche, leído y releído en todas direcciones. Apoyado en esta biblia profana, se puede continuar el camino del aprendizaje. Entonces puede uno entretenerse comparando a nuestro gran manitú con todos los demás textos posibles. La comparación, por sí sola, ofrece unas enseñanzas considerables.

Se intenta descubrir en nuestras lecturas los procedimientos llamados «retóricos», pero con los que disfruta Séguéla, el inventor de «la fuerza tranquila»[55], como muchos otros publicistas.

¿Qué es una «fuerza tranquila»? ¿Un presidente? Es también (y sobre todo) un oxímoron…

En este juego podemos servirnos, sin trampa ni vergüenza, de un manual sobre las figuras de estilo[56].

He aquí los ejercicios más útiles, con diferencia:

– analizar en toda cuestión el pro y el contra;
– refutar, en voz alta, el texto fetiche, primero en su totalidad, página tras página, idea por idea, en un cambio continuo de «a favor» y «en contra»;
– finalmente, ya que la única manera de aprender a hablar es hablando, imaginar que se están contando las lecturas o las películas que se han visto.

Hay que ejercitarse a hablar en toda circunstancia, tener el pudor de hablar mal para tener, un día, el impudor de hablar bien. Hay que atreverse. Y poco importa, como dice Horacio, si producimos marmitas tras haber meditado sobre las ánforas… Hay que afrontar el ridículo del tartamudeo, del farfulleo; pagar el tributo del amor propio herido. Uno siempre se recupera, tanto más que el terreno ganado al amor propio vale su peso en oro metafísico.

Sin embargo, una vez sobre el terreno, nada de angustias y en marcha. ¡Ánimo! Hay que apuntar al blanco y alcanzarlo a toda costa. Gritos y susurros y toda clase de reacciones de la asistencia han de dejar indiferente o, en todo caso, no afectar demasiado, al menos en apariencia. Lo cual requiere un buen dominio de sí mismo y el conocimiento de ciertos trucos.

SEGUNDA LECCIÓN: EL PLANO FÍSICO

Para aprender a expresarse, hay que preguntarse continuamente acerca de cada aspecto de la presentación, desmenuzar todos los mecanismos, en particular los físicos, implicados en el acto de hacer uso de la palabra, y trabajar pacientemente en mejorar nuestra técnica. Aprender a hablar en público se parece a la artesanía. He aquí algunos instrumentos que todo aprendiz de orador debe descubrir y manejar para dominar el complejo arte de tomar la palabra.

Entrenar la respiración

Quintiliano indica el objetivo: «Que la respiración sea libre y fácil, que sus intervalos sean razonablemente largos, y que pueda continuar igualmente durante un tiempo considerable».

La respiración es algo esencial, la gran actividad de la vida. El aliento es la metafísica del verbo, como explica Paul Valéry: «Yo nazco en cada instante para cada instante. ¡VIVIR!… RESPIRO. ¿No lo es todo? YO RESPIRO… Abro profundamente cada vez, siempre por vez primera, estas alas interiores que marcan el tiempo verdadero. Ellas llevan al que es, de aquel que fue al que va a ser… YO SOY, ¿no es algo extraordinario? ¿Sostenerse por encima de la muerte como una piedra que se mantuviera en el espacio? Es increíble».

A la respiración debemos la sonoridad y la flexibilidad de la voz. ¿Cómo respirar cuando se habla? A decir verdad, en ese instante, no es ya el mejor momento para pensar en ello. Imposible respirar por la nariz, como aconsejan los profesores; en el fuego de la acción solo la respiración por la boca permite no asfixiarse. De lo que no cabe duda es de que solo se puede hablar en el momento de la espiración.

Cuando se le preguntaba a Louis Jouvet qué enseñaba a sus alumnos, qué era lo más importante que había que aprender, hacía una profunda inspiración y respondía: «Les enseño a respirar». Respirar es la única manera de no ahogarse en la marea del discurso. Pero, aunque no todo el mundo puede tener a Jouvet como profesosr, cualquiera puede hacer como Abraham Lincoln: todas las mañanas, en su cabaña negra por el humo, leía el periódico en voz alta e inteligible, con entonación. El periódico le servía por lo menos para algo.

Contrariamente a las ideas generalmente admitidas, no respiramos solamente con los pulmones. Para colocar convenientemente el aire dentro de nosotros, hay que seguir el consejo de Georges Le Roy: respirar con el vientre. Con excesiva frecuencia la

respiración queda bloqueada en el torso y comprimida por el diafragma; tiene que bajar hasta el abdomen. Una buena manera de localizar el lugar de la respiración correcta consiste en tumbarse sobre la espalda con las manos sobre el vientre y respirar lentamente; de esta manera se localiza el punto de soplo.

Una vez descubierto este punto, hay que familiarizarse con él y encontrar un ritmo cómodo. Después pasar a los demás ejercicios, que permiten ir más lejos. Georges Le Roy aconseja los ejercicios siguientes:

«Todos los ejercicios de respiración se han de hacer sin nerviosismos y de pie. Tras escoger el texto que convenga, ejercitarse a decir, sin modulación de la voz y en una sola espiración, primero un solo alejandrino, después dos, luego tres, lo más lenta y pausadamente posible […].

»La vocal A está indicada para los ejercicios en torno a la espiración, ya que su emisión es más sencilla:

a) aspirar profundamente;

b) en cuanto se ha llevado a cabo la provisión de aire, dejar escapar el aire lentamente haciendo oír el sonido A sin que tiemble la voz»[57].

Así, de la respiración, que hace vibrar las cuerdas vocales, se pasa con toda naturalidad al sonido y, después, a la voz.

Entrenar la voz

«Durante mucho, mucho tiempo, la voz humana fue la base y condición de la literatura. La presencia de la voz explica la literatura primitiva, de la que tomó su forma la literatura clásica y su admirable temperamento. Todo el cuerpo humano presente a través de la voz, es soporte, condición de equilibrio de la idea. Llegó un día en que se supo leer con los ojos sin deletrear, sin oír, y la literatura quedó profundamente alterada. Evolución de lo articulado a lo musitado –de lo dicho con ritmo y encadenado a lo instantáneo–, de lo que sostiene y exige un auditorio a lo que soporta y requiere un ojo rápido, ávido y libre sobre una página»[58].

Hablar sin enmarañar los pinceles, sin estropearse las cuerdas vocales, es fácil decirlo y más difícil de hacer, sobre todo en el fuego de la oratoria. Por ello, es mejor entrenarse con regularidad. Nada puede sustituir a un profesor de dicción, ni siquiera para unos consejos prácticos. A falta de profesor, hay que entrenar la voz para aprender a articular y modular. Lo cual exige ejercitarse en leer lentamente, en voz alta e inteligible, todas las lecturas. «El mejor ejercicio consiste en hablar con frecuencia en un

lugar amplio, incluso al aire libre, a condición de que la voz se apoye contra un obstáculo (muro, pared u otro) y que no se pierda su sonoridad»[59].

La voz no es solamente cuestión de sonido; es una fuerza que confiere energía a las palabras, traduce un «querer» vocal, una voluntad de convencer.

De todas maneras, si la voz no está libre, es imposible ser sincero, simpático, serio y también ser uno mismo; no se puede subir al asalto del auditorio por una escala vocal tambaleante y temblorosa.

«Nuestra voz ha de darnos la sensación de tener dos puntos de apoyo: su punto de partida, que está en nosotros mismos, y su punto de llegada, el público, la sala, el fondo de la estancia; es preciso que usted la sienta apoyada tanto fuera de sí mismo como en usted mismo que la está emitiendo.

»El verdadero apoyo que usted debe buscar y proporcionar a su voz es sobre todo el punto de llegada, mucho más que el punto de partida. Es el único con el que puede contar de un modo útil y también de un modo real; nuestros efectos de fuerza han de tener en la sala su base objetiva, no en nosotros mismos; debe tener la sensación de que apoya su voz por delante de usted, a veinte, a cincuenta metros […]. Entonces, la voz queda como posada sobre el auditorio, y de este apoyo fijo y bien orientado, ella misma saca los mejores apoyos subjetivos, las mejores entonaciones vocales».

El orador «ya no siente apoyo en el pecho, en la garganta, incluso en la boca; siente que la voz se le escapa, se forma hasta tal punto en la extremidad de la boca y los labios que a menudo tiene la sensación de que se forma ella sola, fuera de él, allí, en el espacio en el que resuena, como si la sala, la nave en la que habla fuera una cavidad mayor de la misma boca que completara sus cavidades orgánicas»[60].

Según Quintiliano, que trata de una época en la que no había micrófonos, hay que tener «una dicción ligera, fácil, clara, suave y pulida. Por tanto es necesario, en primer lugar, que la voz proceda de un órgano sano. En segundo lugar, que no sea sorda ni tosca, ni tremenda, ni dura ni rígida, ni falsa, ni espesa, ni demasiado fina, ni mal articulada, ni agria, ni débil, ni blanda ni afeminada […] No basta con que la pronunciación sea correcta, tiene que ser clara, a lo cual contribuirán dos cosas. La primera es articular bien todas las palabras […] La segunda es distinguir bien todas las partes de la frase, de tal manera que el que habla dé a cada una cuanto le pertenece, comenzando y terminando precisamente allí donde hay que hacerlo»[61].

La voz del orador es su físico. Decía Platón: «Hablad para que yo os conozca». Unos tienen una voz que suena bien; otros, una voz que suena mal. ¿Quién se atreverá a jurar que la voz de Jacques Chaban-Delmas no le ha perjudicado? Una buena voz es una baza. ¿Qué se puede hacer para mejorar la voz? La voz del orador de hoy tendrá que

desarrollar tres rasgos fundamentales:

– amplitud,

– sonoridad,

– modulación.

La amplitud o potencia de la voz depende del registro que se utilice, el cual, a su vez, está en relación con la respiración; es el viento en las velas de la voz.

La voz humana tiene tres registros: agudo, intermedio y grave. Es importante impostar bien la voz, ni demasiado aguda ni demasiado grave. Una voz sonora, es decir, bien timbrada, es una voz sustentada por el aliento e impostada en el registro intermedio.

La nota intermedia es la que se encuentra en el centro de los diferentes registros de toda voz humana. El registro intermedio (o, más sencillamente, el intermedio) es el conjunto de las notas que rodean la intermedia y producidas en una emisión fácil y análoga a esta nota.

«El registro agudo es el que más cansa; en efecto, como las cuerdas vocales están más tensas, solo vibran bajo el impulso de una espiración más abundante; en cambio, el registro grave requiere menos soplo. Lo más frecuente es que los principiantes empiecen con el registro agudo –más alto que su voz normal– cualquier texto que se propongan leer. Su dicción, siempre convencional, resulta fatigosa para los oyentes y para ellos mismos. El empleo del registro grave es más legítimo; pero desemboca rápidamente en la monotonía y la pretensión.

»El registro intermedio es, de lejos, el que debe predominar; corresponde a las notas que empleamos instintivamente en la conversación»[62].

A esta altura de las explicaciones, la cuestión que se plantea es: ¿qué hacer para descubrir nuestro registro intermedio? Georges Le Roy propone una respuesta que sitúa, de manera lógica, el trabajo con la voz en la prolongación directa del trabajo con la respiración y el aliento:

«Hay que respirar con bastante amplitud […] Emitir el sonido "A" cuidando de no dar ninguna nasalidad al sonido y sin contraer la garganta en modo alguno. Escoger entre las notas emitidas sin esfuerzo la que podemos producir con más facilidad y con el máximo de sonoridad. Adoptando esta nota como intermedia, leer algunos versos cuidando de hacer gravitar la voz en torno a esa nota».

Con entrenamiento, la voz se volverá flexible. Permitirá al orador variar los efectos

y modular. Es muy difícil conseguirlo y, una vez más, la lectura en voz alta de textos preparados es el mejor ejercicio.

¿Qué es un texto «preparado»? Es un texto estudiado en función de la lectura en voz alta con indicaciones, sobre el papel, relativas a la lectura, independientemente de la puntuación. Richard Bohringer llama esto «someter el texto».

Tuve la suerte de ver el manuscrito en el que Raimu aprendió a pronunciar el texto de su papel en *La Mujer del panadero*. ¡Qué lección de dicción! Para una pausa, barra; para una parada, doble barra; palabras imposibles de pronunciar, cambiadas por completo, incluso frases; indicaciones sobre el tono: una superposición de músicas harmoniosas y solidarias, la de Raimu sobre la de Pagnol.

Comprendiendo en profundidad un texto y trabajando su sentido es como se llega a pronunciarlo con la voz apropiada. Hay que recordar el consejo de Molière:

«–No conocemos nuestros papeles.

–Los conoceréis, os lo digo yo; y aun cuando no los conocierais del todo, ¿no podríais suplirlo vos mismo, dado que el texto está en prosa y conocéis el tema?»[63].

Otra idea será escuchar a buenos actores recitar el repertorio clásico. Si intentamos declamar fragmentos de *Tartufo,* el resultado será mediocre; si a continuación escuchamos a Robert Hirsch, que lo interpretó de manera excelente, será magnífico. Ahora nos toca a nosotros acortar la distancia inspirándonos en la interpretación que hemos oído.

Este trabajo permite, a la larga, luchar contra la monotonía de la elocución, que cansa al oyente y agota al orador; hablar siempre en el mismo tono hace bostezar. Hay que variar la manera de hablar, lo cual permite, al dar vida a lo que se dice, sorprender al auditorio y despertar de nuevo su atención.

Esta exigencia de variación obliga principalmente a cambiar de velocidad. Se pasa de la primera a la segunda, de la segunda a la tercera, de la tercera a la cuarta, y sobre todo se deja descansar al motor con paradas, silencios, ya que es muy cierto que en materia de dicción «las cosas más importantes son las que no se dicen»[64]. Hay señales en la circulación verbal que es preciso respetar so pena de accidente, de colisiones múltiples, patinazos o saltos. Estas señales e indicaciones son las pausas, los tiempos, la puntuación.

Un pequeño truco para emplear un tono natural: antes de entrar en escena, Talma,

el gran actor y director, preguntaba la hora a alguien que se encontrara por allí y, en un tono natural, contestaba: «Gracias, señor». Entonces, entraba en escena con ese diapasón y pronunciaba las primeras palabras en el tono del «gracias, señor». Otro truco para impostar la voz consiste en toser ligeramente; el tono de la tos sitúa el registro intermedio. La voz, recordemos, ha de situarse en la máscara, es decir, hacia delante, lo más lejos posible.

Ejercicios de acrobacia articulatoria

- Con esta daga de acero te descorazonaré.
- Tras tres tristes trineos triste trota Tristán.
- La razón de la sinrazón que a mi razón se hace, de tal manera mi razón enflaquece que con razón me quejo de la vuestra fermosura.
- Pablito clavó un clavito en la calva de un calvito.
- Si cien sierras sierran cien cipreses, seiscientas sierras sierran seiscientos cipreses.
- Saca el saco de sal al sol, que se seque.
- Si yo como como como y tú comes como comes, ni yo como como comes ni tú comes como como.
- Cuando cuentes cuentos cuenta cuántos cuentos cuentas.
- El dicho que a ti te han dicho que dicen que he dicho está mal dicho.
- Si tu gusto gustara del gusto que gusta mi gusto, mi gusto gustaría del gusto que gusta tu gusto.
- Nadie silba como Silvia silba salvo Silvio que silba con Silvia.
- Don Tristán tenía tristeza y la perdió en un tristrás y ahora extraña su tristeza este triste don Tristán.

Mejorar la articulación

Además de una voz sonora, amplia y flexible, se necesita una voz bien ar-ti-cu-la-da. Debe dar pie a que la palabra «perro» muerda. Para ello, la voz tiene que obedecer, tiene que estar entrenada, «educada en la obediencia». ¿Cómo hacerlo? Hay que

articular con los labios, con flexibilidad. Por medio de una articulación ligera y vigorosa, las palabras pueden llegar con nitidez al tímpano de cada persona del auditorio.

El trabajo con la articulación puede hacerse sin profesor. Sin miedo al ejercicio del lápiz entre los dientes, es menos peligroso que el cuchillo y, a la larga, es más persuasivo. Le sorprenderá comprobar hasta qué punto este ejercicio hace que duelan las mandíbulas. Las palabras son frutos verdes. Se pone un lápiz entre los dientes y en medio de los labios y se articulan textos imponiéndose mantener firmemente el lápiz. ¡Es un suplicio!

Pocos trucos, pero trucos difíciles; leer esforzándose por articular perfectamente las palabras, y en voz baja. Repetir con regularidad y varias veces, cada vez más deprisa, los ejercicios de acrobacia articulatoria (véase la lista). Recordar igualmente los consejos de Jacques Charon acerca de la lectura. Palabra de orfebre:

«¡Adelante con la lectura en voz alta de los sermones de Bossuet, adelante con los versos alejandrinos de Racine y de Corneille pronunciados con amplio balanceo, adelante con las piedrecillas en la boca demasiado blanda y la mandíbula dolorida por haber mordido durante horas textos vigorosos de la lengua francesa, adelante con los ensayos hasta obtener el sonido exacto de las sílabas y con los ensayos finales bien sostenidos, adelante con los ejercicios de acrobacia!»[65].

TERCERA LECCIÓN: EL PLANO EMOCIONAL

Acorralar al miedo

¿Cómo luchar contra el miedo, esa bestia cuya picadura produce parálisis? Todos nos ponemos nerviosos y experimentamos ese miedo que perturba. Solo los insensatos se libran de él.

Se cuenta que un día, en el momento de entrar en escena, Sarah Bernhardt estaba, como de costumbre, torturada por el miedo. Una joven comediante despreocupada se quedó asombrada por ello: ella, en cambio, no sentía ningún temor. Con una risita idiota, quiso consolar a la actriz trágica con pierna de madera diciéndole: «Míreme, yo no tengo miedo». Sarah Bernhardt la miró de arriba abajo y la aplastó con esta réplica: «¡Usted tendrá miedo, pequeña, cuando tenga talento!»

El miedo no nos ha de acomplejar, es un fenómeno normal, útil incluso, con la condición de saber dominarlo y utilizarlo. Da una especie de aceleración al organismo, una disponibilidad necesaria. Siempre he tenido la impresión de que prendía fuego a la

pólvora.

Como dice el Papa, empleando las palabras del Maestro: «No temáis». Es la mejor manera de ir hacia el fuego de la palabra, el fuego de la vida, el fuego de los combates, sin turbación. No temáis. Simplemente, tenemos que repetirnos que los mejores, también ellos, tienen miedo. Los mayores oradores de nuestra época me han confiado todos que lo tenían. Incluso, he visto a un célebre médico de los medios de comunicación beber un trago, discretamente, antes de hablar en público. Sería, pues, anormal, incluso inquietante, que un debutante no estuviera sujeto al miedo.

Una buena manera de atacar de frente al miedo es, las primeras veces, no tomar la palabra solo. La ayuda de otro orador da seguridad, como el monitor de autoescuela o el maestro de natación. A la larga, se doma el miedo y se consigue hablar solo. A medida que se adquiere la costumbre de hablar en público, el miedo va desapareciendo, hasta no dejar más que una huella deliciosa, un miedo excitante.

Un viejo abogado me dio un consejo para luchar contra el miedo: inventar un grito de guerra secreto y silencioso. En el momento de tomar la palabra, tenía la costumbre de decirse: «¡Voy a hacerla saltar por los aires, esta catedral!», una alusión a la forma de la sala de audiencias. Por mi parte, yo prefiero meditar un instante y decirme: «Espíritu, enriquece mi voz con tu palabra». El arte de hablar es un arte sagrado. Pero cada cual ha de encontrar su truco.

De todas maneras, sea cual fuere el antídoto contra el miedo adoptado, respirar lentamente, profundamente y espirar relajando los hombros y las mandíbulas es una buena manera de librarse del miedo en el momento de empezar. El microbio del miedo no se resiste al aire de los pulmones.

Ser uno mismo

Cueste lo que cueste, hay que ser uno mismo. En primer lugar, por la sencilla razón de que, si no se es uno mismo, ¿quién lo será? La falta de naturalidad es, en ese sentido, una muerte metafísica.

En segundo lugar, porque no se imitan sino los defectos del modelo, sus tics.

Finalmente, porque todo ser humano posee una originalidad que, si se asume, se convierte en su firma. Fijémonos en Devos, Coluche, Pasqua, Laguiller, De Villiers, Hue, Mégret… Todos ellos son aceptados sin dificultad. La autenticidad confiere un estilo, crea una imagen; por tanto, huir de ella no es una buena idea. Más vale intentar asumirla. ¿Se puede imaginar a Charles Pasqua intentando adoptar el acento parisino?

No resulta fácil ser uno mismo, porque quedamos expuestos tal y como somos; siempre se piensa que tendremos éxito imitando a un modelo que lo ha tenido, lo cual es falso. La espontaneidad, en este universo de pálidos retratos, de ideas preconcebidas y de márketing calculador, saca burbujas a la vida. Así pues, hay que ser uno mismo, y tanto mejor si eso incomoda o crea malestar.

Hablar con el corazón

Siempre que oigo a soeur Emmanuelle, la religiosa y escritora francobelga conocida por su compromiso humanitario, tengo la impresión de que acaba de estar con Jesús y que va a encontrarlo de nuevo dentro de un instante. Sencillamente, pone todo el corazón en sus palabras, y eso basta para hacer sentir lo sobrenatural. Aunque uno no necesariamente tenga fe, no obstante hay que recordar que mueve montañas. Y poner todo el corazón en la palabra la vuelve eficaz.

Para convencer o simplemente interesar a los interlocutores, es evidente que hay que parecer sincera y profundamente convencido de lo que se les dice. Hay que creer en lo que se dice porque se intenta transmitirlo. Creer en lo que se dice compromete al ser, requiere energía, hace transpirar y ayuda a madurar.

Finalmente, ¿me atreveré a decirlo? Amad a los poetas; ellos son los maestros de los oradores, confieren la unción lírica, en el sentido de que «el lirismo es una manera de ser y de sentir». Modo de expresión de las sensaciones y los sentimientos, el lirismo no es solamente asunto de los poetas, aunque es cierto que ellos tienen mucho que enseñarnos en este ámbito. Hay que saborear la poesía, para intentar hacerse con ella y utilizarla si se la necesita.

Acentos con lirismo, si el orador los domina, darán a su intervención un tinte de autenticidad que tendrán su efecto en el auditorio, más que muchos argumentos. Los poetas lo saben bien. Para inspirarse, hay que entrenarse con la lectura de sus obras; eso ampliará también la imaginación, proporcionará el arte del matiz, afinará el sentido del ritmo y enseñará a escribir o a hablar con imágenes.

La poesía salvará al mundo. Hay que leer y releer a los poetas, a los grandes, a los pequeños, a todos los poetas del mundo: Villon, Verlaine, Rimbaud, Michaux, Neruda, Lorca, Ferré, Renaud, y todos los demás que, un día, tuvieron un sueño, como el pastor asesinado, un sueño de poeta más real que la realidad. ¿Qué más se puede decir?

Que «el más bello de los comentarios sobre el agua no puede quitar la sed» y que, para llegar a ser un orador, hay que entrenarse y entrenarse, siempre.

CUARTA LECCIÓN: EL PLANO INTELECTUAL

Saber abastecerse

La cabeza, en primer lugar, ha de alimentarse con lecturas, con notas de lectura (el arte de hacer fichas), con síntesis, con frases bonitas; sirve de almacén de suministros; no olvidar nunca el cuadernillo de notas en el que se sacan fotografías de la vida con las palabras; enriquecer el vocabulario, no dejar nunca que una palabra que desconocíamos siga durmiendo en el diccionario; enriquecer los reflejos verbales no parando de discutir con uno mismo, de argumentar contra uno mismo, no se deja el argumento a favor sin conocer el argumento en contra, y así sucesivamente.

Es igualmente importante ir a buscar inspiración en los depósitos de elocuencia en los que abundan ejemplos que enriquecerán el discurso y proporcionarán modelos. Hay que beber en las fuentes, leer, releer, inspirarse, impregnarse. Pues, a no ser que se tenga la suerte de estar presente cuando habla el orador para escuchar su voz, no se puede sino echar mano de la lectura de su obra, curiosa voz de papel que da cuenta de la estructura, pero nunca de la magia del verbo. No importa; la lectura de los clásicos del texto oral y escrito, al ofrecernos la posibilidad de ver y estudiar las imágenes del texto, permite comprender la inteligencia de los argumentos, el movimiento de las pasiones, el contexto y la intención argumentativa, datos todos ellos que se revelan muy útiles en el momento de tomar la palabra uno mismo. De ahí el interés de ir a fisgonear en las antologías de la elocuencia, por cierto poco numerosas; tenemos la de Maurice Garçon y la de Dauzier y Lombard. Existen también unas cuantas grabaciones sonoras o visuales.

Encontrar la formulación adecuada

¿Qué quiero decir? ¿Cómo lo voy a decir? ¿Cómo encontrar la palabra exacta? ¿He dado en la diana de la expresión exacta?

Para responder a todas estas preguntas no hay que dudar en volver a empezar, reformular. A solas, en casa, antes de tomar la palabra, hay que ajustar las palabras al pensamiento con la precisión del cerrajero; en esto reside el secreto del verbo, la llave que abre las puertas de la verdadera comunicación. «Cien veces sobre el telar pondréis vuestra labor», aconsejaba Boileau.

Pequeño inconveniente: existe el peligro de escucharse hablar. Y no obstante hay que escucharse atentamente para poder corregirse. Lo que está prohibido es deleitarse pomposamente en la propia palabra. Pero es necesario tener oído. Un oído musical,

sensible a los ritmos, a las resonancias. Hemos de escuchar el sonido del cuerpo en el fondo de nosotros mismos.

Tenemos grandes ejemplos de la búsqueda genial de esa música. Flaubert, que hacía pasar sus frases a través de la prueba sonora de su célebre *gueuloir*; Chateaubriand, que dictaba sus escritos; Céline, que trabajaba su música hasta el agotamiento, nos brindan pruebas de que el estilo pasa por los pulmones.

Este trabajo previo y este buscar a tientas son ciertamente necesarios, pero no suficientes. Si bastara con escucharse para ser audible, la vida sería fácil. Pero, por desgracia, son necesarias otras condiciones.

Preparar la intervención

No basta con haber encontrado la palabra exacta para que, en el momento de hablar demos con el camino. Hace falta también que la ruta sea visible bajo sus palabras. Lanzarse a pronunciar un discurso sin preparación es como practicar el salto con elástico sin elástico. Para vencer el miedo, hay que estar perfectamente preparado, lo cual no significa que se deba aprender de memoria el texto, al contrario. Lo indispensable es la confianza en uno mismo.

He oído a muchos oradores que recitaban su texto: a veces, todo va bien; pero, como sucede en equitación, al menor parón ante un obstáculo, la caída está asegurada.

Tengo una anécdota de la que siento cierta vergüenza, pero aun así la contaré, porque es significativa del peligro que supone aprender de memoria. Un abogado pretencioso y vengativo me estaba atacando personalmente al recitar su alegato de memoria (por cierto, con no poco talento); seguía muy a gusto con su mala intención y me estaba poniendo un poco nervioso.

En un momento dado, tuve una idea mezquina, propia de un chico detestable, una idea al estilo de Buster Keaton: miré a los pies de mi colega y le hice una señal, los cordones de sus zapatos estaban sueltos; se detuvo un segundo, un segundo fatal, para mirarse los pies; perdió el hilo del discurso, se enredó los pies en la alfombra de su memoria y tuvo una mala caída. Lo lamento. Pero estaba siendo realmente odioso.

El hablar «de memoria» deja la puerta abierta al miedo; un ruido, un grito, una oposición en la sala, una interrupción, incluso debida al azar, rompe el ritmo del texto que se suelta «de memoria».

En cambio, hay que preparar la intervención metódicamente, en primer lugar estableciendo un plan que recapitule las ideas, las clasifique, las organice y trace el

camino a seguir. Se puede utilizar una ficha por cada idea, por cada desarrollo; se pueden utilizar subcarpetas que contengan notas breves con los puntos útiles. Y hay que tener siempre preparada una introducción para no enredarse al comienzo del discurso. Pero eso no basta.

Con frecuencia ensayo mis argumento con mis amigos. Es un medio excelente para poner a prueba mi conocimiento de la cuestión, el impacto y el alcance de mis palabras, el valor de los argumentos. Jugar al pimpón con las ideas es el mejor entrenamiento. Incluso se puede convertir en algo divertido.

Es importante vivir y revivir de antemano la propia intervención. Para ello, repasar en la memoria el discurso que se va a pronunciar, escucharlo realmente, hacerlo sonar con las propias palabras, darle un ritmo interior e incorporarlo. Para que la energía psíquica lleve en volandas el discurso, se requiere que la palabra se haya vuelto maleable, que haya sufrido una impregnación mental previa, cosa que solo es posible si se repite indefinidamente el discurso en la cabeza para irradiarlo.

Si hace falta, para aclarar una idea se puede escribirla. La escritura es maestra de escuela de la palabra. Delimita la idea y la obliga a entregar el alma de su expresión.

Trabajar con la imaginación no sin haber reflexionado antes sobre el tema, ordenado las ideas, clasificado los argumentos, ordenado la táctica. Hay que tener el esqueleto del discurso y escribirlo sobre el papel; de ese esqueleto nacerá la carne de las palabras.

Y preguntarse continuamente: «Lo que quiero decir, ¿cómo lo voy a decir?» ¿Cómo hacer que un argumento sea contundente? ¿Qué forma darle, cuál es la mejor manera de presentarlo? Para ejercitarse en ello se pueden tomar los argumentos de otros y presentarlos de una manera personal; también se puede hacer el mismo trabajo leyendo. Esculpir argumentos es un arte que exige paciencia.

Y también meditar, dejar flotar al pensamiento, componer una música interior.

CUARTA PARTE:
LA DEMOSTRACIÓN
POR EL EJEMPLO

13

CITAS, HISTORIAS Y ANÉCDOTAS

En las páginas siguientes, hablaré mucho de los abogados; ya que son las personas con las que más trato. Hay que reconocer que el uso de la palabra es, en cierta medida, de su competencia, aunque hay abogados a los que solo les falta, precisamente, la palabra. Cada historia ilustrará una cualidad particular del orador.

Mirabeau: la fórmula que da en el blanco

Mirabeau, genial tribuno del pueblo, retribuido por la corte, apostrofa al maqués de Deux-Brézé, gran maestro de ceremonias del rey, encargado de expulsar a los diputados, con una fórmula que atravesó los siglos como una bayoneta heroica y retórica: «Le declaro que si le han encargado que nos haga salir de aquí, debe usted pedir órdenes para emplear la fuerza, porque no abandonaremos nuestros sitios sino por el poder de la bayoneta» (Hay numerosas versiones de este texto. La que aquí reproducimos es la que dan Dauzier y Lombard).

Con motivo de la muerte de Benjamin Franklin, el mismo Mirabeau ofrece un buen ejemplo de exordio directo, abrupto, simple: «Franklin ha muerto… Ha vuelto al seno de la divinidad el genio que liberó América y derramó sobre Europa torrentes de luz».

El auditorio sabe que Franklin ha muerto; sin embargo, diciéndolo al comienzo, parece que Mirabeau lo ha dicho todo, y pone la oración bajo el signo de esta evidencia terrible y al mismo tiempo casi increíble: ¡Franklin ha muerto! Utiliza también una inversión para marcar una vez más el final de Franklin[66].

Danton: un arengador genial

Con su palabra, Danton, hermosa voz, cabeza hermosa, lamentablemente cortada, orador revolucionario, casi hermano de Mirabeau, enardeció las energías. Su discurso a favor de un levantamiento en masa es un modelo de cómo empujar a la acción. Al comienzo, utiliza la gradación, para dar ritmo a la urgencia:

«Todo se conmueve, todo se estremece, todo arde en deseos de combatir».

La peroración es sublime, suena, literalmente, a paso de carga, retumba el cañón, están tocando a rebato:

«Pedimos que se den instrucciones a los ciudadanos para dirigir sus movimientos. Pedimos que se envíen correos a todos los departamentos para avisar de los decretos que habréis anunciado. [Atención, retened el aliento: en cuatro líneas, Danton inflama los ánimos]. El rebato que va a sonar no es una señal de alarma, es una carga contra los enemigos de la patria. Para derrotarlos, señores, necesitamos audacia, ¡más audacia, siempre audacia [la repetición de la palabra «audacia», apoyada en «más» y «siempre», produce un efecto de «adelante»] y Francia está salvada! [La cláusula «Francia está salvada» produce un efecto rítmico y de conclusión sonora]».

El rey, el abogado y la defensa fallida

De Sèze, el bien nombrado, fue uno de los abogados de Luis XVI, junto a Tronchet y Malesherbes. De su defensa se recordará lo que no se dijo y que habría podido cambiar la historia. De 720 votantes, la muerte juntó 361 votos… Este recuento prueba por sí solo que había que tocar todas las teclas, incluida y sobre todo la tecla afectiva. En su peroración, de Sèze pretendía conmover, y esto estaba bien visto, porque había lugar para una llamada al corazón. Sin embargo, el rey «no quería enternecerlos», y de Sèze no pudo recurrir a la emoción fuerte que impresiona los corazones.

Saint-Just: el lirismo de un «pistolero»

Saint-Just, el terrorífico hijo del Terror, hablaba de manera seca, fría y rígidamente. Su nombre no puede ser ajeno a su destino: ser a la vez un santo y un justo es mucho para una sola persona que quiera estar a la altura de lo que exhibe.

No fue ni santo ni justo, pero habló como se mata. Supo fabricarse un *ethos* extraordinario. A su muerte, se encontraron en su cuerpo estas líneas grandiosas, garabateadas en un trozo de papel: «Desprecio el polvo del que estoy compuesto y que

os habla; este polvo podrán perseguirlo y hacerlo morir. Pero desafío a que me arranquen esta vida independiente que me he dado en los siglos y en los cielos…».

El discurso que «este polvo» pronunció sobre el juicio de Luis XVI ha quedado como un modelo de retórica fatal, basada en los ejemplos del pasado romano y en un argumento principal: el rey es culpable de ser rey y nosotros seríamos culpables si no castigáramos a un culpable. He aquí un extracto de este texto, en el que se puede observar el anclaje repetitivo del verbo «asombrarse», que relanza el período; de alguna manera, sirve también para encausar a los jueces timoratos:

«Un día, tal vez, los hombres, tan alejados de nuestros prejuicios como nosotros lo estamos de los de los vándalos, se asombrarán de la barbarie de un siglo en el que fue algo religioso juzgar a un tirano, en el que el pueblo que tuvo que juzgar a un tirano lo elevó al rango de ciudadano antes de examinar sus crímenes, y pensó más bien en lo que se diría de él que en lo que debía hacer; y de un culpable de la clase más baja de la humanidad, quiero decir la de los opresores, hizo, por así decir, un mártir de su orgullo.

»Un día se asombrarán porque en el siglo XVIII estuviéramos menos adelantados que en tiempos de César; entonces el tirano fue inmolado en pleno senado sin más formalidades que veintitrés puñaladas y sin más ley que la libertad de Roma. Y hoy se hace con respeto el juicio a un hombre asesino de un pueblo, sorprendido en flagrante delito, con la mano cubierta de sangre, la mano en el crimen».

La repetición final de la palabra «mano», asociada a la gradación de la «sangre» al «crimen», y en oposición al respeto con el que se procesa al asesino de un pueblo, confiere a esta contradicción un carácter intolerable. A fin de cuentas, la teoría del proceso político está presente en toda su ignominia.

Napoleón Bonaparte, maestro de la pregunta retórica

Durante una de sus innumerables y agotadoras campañas, Napoleón arengó así a sus agotadas tropas:

«Soldados, estáis desnudos, mal alimentados; el gobierno os debe mucho, no puede daros nada. Vuestra paciencia, el coraje que demostráis en medio de estos peñascos son admirables; pero no os procuran ninguna gloria; ningún brillo recae sobre vosotros. Yo quiero guiaros a las más fértiles llanuras del mundo. Ricas provincias, grandes ciudades estarán en vuestro poder; en ellas encontraréis honor, gloria y riqueza. Soldados de Italia,

¿pueden faltaros coraje o la constancia?»[67].

A tal pregunta, ningún soldado podía responder afirmativamente.

Controversia en torno a una bandera

A Lamartine y a Blanqui no les gustaban los mismos colores. Al primero le gustaba la alianza azul-blanco-rojo; el segundo se quedaba con el rojo. El 25 de febrero de 1848, el poeta saludó a la bandera tricolor; al día siguiente, el recluso defendió la bandera roja. He aquí un hermoso intercambio oratorio:

Lamartine: «Cuando vea la bandera roja, [Europa] creerá ver tan solo la bandera de un partido. Es la bandera de Francia, la bandera de nuestros ejércitos victoriosos, la bandera de nuestros triunfos la que hay que alzar ante Europa. ¡Francia y la bandera tricolor es un mismo pensamiento, un mismo prestigio, un mismo terror, si fuera necesario, contra nuestros enemigos! […] Ciudadanos, por mi parte nunca adoptaré la bandera roja, y voy a deciros por qué me opongo a ella con toda la fuerza de mi patriotismo: es porque la bandera tricolor ha dado la vuelta al mundo con la República y el Imperio, con vuestras libertades y vuestras glorias, y la bandera roja no ha hecho más que dar la vuelta a los Campos Elíseos, arrastrándose en la sangre del pueblo».

Blanqui responde: «La bandera tricolor no es la bandera de la República, es la de Luis Felipe y la monarquía. La bandera tricolor presidía las masacres de la calle Transnonain, del arrabal de Vaise, de Saint-Etienne. Se ha bañado veinte veces en la sangre de los obreros […] Se dice que es una bandera de sangre. Solo es roja por la sangre de los mártires, que la ha convertido en el estandarte de la República. Su caída es una afrenta para el pueblo, una profanación de sus muertos […] ¡Obreros! Es vuestra bandera la que cae. ¡Escuchad bien! La República no tardará en seguirla!».

La comparación entre estos dos discursos muestra de maravilla la utilización sincera de argumentos basados en una percepción a la vez realista y simbólica de las cosas de la vida. Lamartine y Blanqui no veían con los mismos ojos la naturaleza de los acontecimientos de su tiempo, pero el tiempo era el mismo[68].

El arte de la narración según Gambetta

Gambetta, a quien vemos siempre en un globo con un vientre prominente y una hermosa cabellera, ofrece, en su defensa de Delescluze, un bello ejemplo de narración oratoria, a pesar de que se atreviera a fustigar las «banalidades de la retórica». El Imperio había iniciado una acción judicial contra Delescluze por haber pronunciado un discurso sedicioso.

«Recuerden qué es el 2 de Diciembre. Recuerden lo que pasó. Los actos en sus lastimosos episodios acaba de recordarlos y narrarlos M. Ténot […] ¡Sí! El 2 de Diciembre, en torno a un pretendiente, se reunieron personas que Francia no conocía hasta entonces, que no tenían ni talento, ni honor, ni rango, ni situación, esa clase de gente que en todas las épocas son cómplices de los golpes de fuerza, gente de la que se puede repetir lo que dijo Salustio de la turba que rodeaba a Catilina […]».

Moro-Giafferi o atajar por caminos sorprendentes

Un pequeño salto en el tiempo nos conduce al digno descendiente de Gambetta, Vincent de Moro-Giafferi. Este gran abogado, este tribuno, defendía un día en el tribunal de la audiencia a un hombre joven de buena familia acusado de haber matado a su hijo en circunstancias dramáticas. En aquel tiempo, las familias tenían unos principios estrictos, obtusos. La amante de este joven le hacía chantaje con su hijo; le pedía más y más dinero con la amenaza de revelarlo todo a su familia. El hombre, avergonzado, ya no podía comprar su silencio; el peligro de que estallara un escándalo era grande y comprometería la carrera honorable que se abría ante él.

Un atardecer de lluvia, la amante lo citó en una callejuela de Toulouse, no lejos del Palacio de Justicia; ella tenía a su hijo en brazos y, una vez más, le pedía dinero; iba acompañada por un pedazo de animal, un rufián. De golpe, ella le arrojó el niño en los brazos y huyó riendo a carcajadas. No sabiendo qué hacer con aquel paquete chillón y pataleante, corrió a la maternidad, donde no quisieron recibir al niño; entonces, despues de errar durante varias horas por las grasientas calles adoquinadas de Toulouse, se dirigió hacia el canal, arrojó en él al niño y volvió a su casa como si no hubiera pasado nada. El silencio de la irreprochable burguesía provinciana se abatió sobre su vida hasta que se descubrió el crimen.

¿Dónde encontrar explicaciones, dónde descubrir circunstancias atenuantes? En aquel tiempo, la cuchilla cortaba alegremente las cabezas de los criminales; el asesino corría el riesgo de la pena de muerte.

Pocas cosas podían alegarse en su favor, aparte de una bala recibida durante la Primera Guerra Mundial, que habría permitido a los expertos llegar a una conclusión de irresponsabilidad. Desgraciadamente para el joven asesino, los expertos concluyeron muy seguros que un proyectil en la cabeza no causaba ni siquiera una migraña. La única explicación posible del gesto criminal era la locura; ahora bien, ningún experto veía locura alguna en la cabeza agujereada de aquel inválido de guerra.

¿Cómo iba a discutir el abogado la competencia de los expertos?

Resultaba difícil atreverse con especialistas que lo saben todo por título judicial. El descubrimiento del abogado fue bastante genial: consiguió desacreditar a los expertos sin ni siquiera atacarlos directamente.

Cogió el informe, lo rechazó con desdén y exclamó:

«Jurados de Toulouse, teníais en vuestro centro histórico un campanario que no solo era el orgullo de vuestra ciudad, sino la admiración del mundo entero: era el campanario de la Dalbade. En un momento dado, apareció una fisura en ese campanario y el venerado pastor de vuestra catedral se apresuró a informar del hecho a los poderes públicos; enviados por el ministerio de Bellas Artes, vinieron tres expertos, los tres titulados, los tres condecorados y de una competencia reconocida; examinaron a conciencia el monumento y llegaron a la conclusión de que vuestro campanario era sólido; los acompañaron al tren con agradecimientos, felicitaciones, flores y coronas… Se fueron contentos, tranquilos y… seguros. Tres días después, sí, tres días después, el campanario se derrumbó… en perfecto estado de dictamen pericial. He ahí, señores, lo que es un dictamen pericial».

El acontecimiento, que se había producido unas semanas antes, había sido la comidilla de la actualidad tolosana. Para elaborar este argumento, por ejemplo, por comparación, fue necesario que el abogado respirara el aire de la ciudad y encontrara las palabras adecuadas para hablar a la gente de lo que les interesaba. Por ello, fue mucho más eficaz que si hubiera discutido durante horas sobre la inoportunidad de un diagnóstico.

Más tarde, Vicent de Moro-Giafferi fue abogado de Landrú, lo cual le libró de ejercer su oficio con Pétain. El mariscal se negó a ser defendido por el portavoz del hombrecillo de Gambais. Henri Désiré Landru estaba acusado de haber quemado en su horno los cuerpos de sus amantes; el argumento evidente de la acusación era la desaparición de las víctimas. Era necesario que la defensa respondiera sobre ese punto de manera eficaz.

Y así fue cómo argumentó el abogado. Señalando a los jurados las pruebas materiales que presidían sobre una mesa, se apoderó de una vieja silla y exclamó: «Si

uno de ustedes, señores jurados, reclamara este mueble en una audiencia civil, la justicia se lo rehusaría, porque el "plazo de ausencia" de su propietaria no ha transcurrido todavía… Esta silla, el señor fiscal impediría que se diera; esta cabeza, la de mi cliente, en cambio, la reclama».

Moro desplegó otro argumento destinado a causar una gran conmoción en los jurados. Quería insinuar la duda sobre la realidad de esta desaparición colectiva; en un momento dado, atronó, volviéndose hacia la entrada: «Imaginen que la puerta se abre y entra una de esas mujeres, miren…». Los jurados, impresionados, se volvieron para mirar… pero no así Landrú.

Entre recitación y gimnasia, la elocuencia

El maestro de la elocuencia moderna es, a mi entender, Henri Robert; ha introducido la brevedad y la utilidad en la elocuencia contemporánea. A modo de homenaje, le han dado su nombre a una calle sin salida. Los caminos del agradecimiento son a veces tortuosos.

Gracias al admirable trabajo de un apasionado del arte oratorio, el doctor Wicart, tenemos las confidencias de Henri Robert, que, verdaderamente, merecen leerse:

«En el colegio, siempre conseguí el premio de recitación y el de gimnasia. Siento cierto orgullo al hacerles esta confidencia… La recitación tuvo la doble ventaja de enseñarme a articular al hablar y de ejercitar mi memoria. No me avergüenza confesar que recité muchos versos y con frecuencia fui actor aficionado de teatro. Observen que se trata de un excelente entrenamiento para domar la timidez, ¡un defecto temible! […] Cuando debuté en el Palacio de Justicia, empecé escribiendo mis defensas, que aprendía cuidadosamente de memoria. Poco a poco fui abandonando la recitación que mata, para entregarme a los temibles azares de la improvisación, que es la única que da vida a la palabra. Entendámonos bien, el verdadero improvisador ha reflexionado largamente sobre lo que va a decir. Ha hecho su plan, ha preparado sus argumentos y, si es necesario, para que su pensamiento sea más claro y su acción más fuerte, ha compuesto lo que de ordinario se llaman unas estrofas […] Hoy día, la verdadera elocuencia se hace con claridad, simplicidad y concisión […] El nerviosismo, ¿qué ser humano puede jactarse de no haber sido nunca torturado por él? […] Una última palabra. ¿Mi modelo? Es el orador que sabe hacerse escuchar». Bonita lección, ¿verdad?

La eficacia según el inagotable René Floriot

La teoría de René Floriot descansa en un principio: ser útil. Pero sus discursos tendían a ser largos: para defender al siniestro doctor Petiot, habló durante seis horas y treinta y cinco minutos y, para Otto Abetz, siete horas. Ciertamente, demasiado largo…

Debió su éxito a un azar cínico: se acusaba a uno de sus clientes, Michon, de haber asesinado a un transportador de fondos para robarle los dos millones que llevaba; a pesar de los cargos, Floriot hizo que lo absolvieran. La hazaña pasó desapercibida… Pero quince días más tarde, Michon fue víctima de un accidente de carretera. La Policía encontró que llevaba un recibo por valor de un millón proveniente de un saco postal. Por tanto, Michon era un error judicial, en el buen sentido de la palabra, si se me permite decir.

Escribió varios libros, en particular *Au nom de la défense*, donde él confía sus recetas. Para ilustrar su propio método, se apoya en el fracaso de Cicerón en su defensa de Milón. Este había sido condenado al destierro en Marsella. Tras la condena, Cicerón volvió a escribir su defensa –el *Pro Milone*, que se convirtió en un clásico– en el silencio de su escritorio, lejos del tumulto del foro, de los guardas armados y de la mirada de los jueces. Después envió su texto a Milón, el cual leyó el alegato silencioso y escribió a su abogado: «Oh Cicerón, si hubieras hablado así, no estaría comiendo salmonetes en Marsella». Para Floriot, el único criterio de la elocuencia era la eficacia, el objetivo que se quiere alcanzar. Por eso reprocha a Cicerón que no hubiera sido capaz de pronunciar el buen alegato ante los jueces y el haberlo escrito tarde.

Floriot es también interesante por su arte de la pequeña frase con veneno.

Defendía a un curandero (*guérisseur*) perseguido por el colegio de médicos. «Se reprocha a mi cliente el que no sea médico. Y yo reprocho a los médicos el que no sean todos curadores (*guérisseurs*)».

Tixier-Vignancour, o la literatura en el pretorio

Hoy sin duda olvidado, reaccionario pero gran tribuno, defensor en particular de Louis-Ferdinand Céline, adversario político de De Gaulle, Jean-Louis Tixier-Vignancour defendió la causa perdida de la «Argelia francesa». El también ensayaba sus alegatos y

los corregía asiduamente. Tenía la costumbre de dirigirse a su asno, al que había dado el nombre de su adversario político.

Tenemos cosas que aprender de él, sobre todo un truco genial: la transposición literaria. En la peroración del asunto de las Barricadas, recitó «La última clase» de Alphonse Daudet, transportándola a tierra argelina. Todos lloraban. De la misma manera, en la defensa del general Salam, se inspiró en «La vida y la muerte del capitán Renaud o el bastón de junco», uno de los tres relatos de *Servidumbre y grandeza militar,* de Alfred de Vigny, para evocar los deberes del gran soldado. Tixier-Vignancour quería demostrar que lo que se permite al político no se permite al militar. Pero la transposición es un arte difícil de practicar y que requiere un perfecto dominio del texto. Escuchemos esta, dirigida a militares:

«A diferencia del general De Gaulle, que es un hombre de Estado, el general Salam es un hombre de armas. Lo que está permitido, lo que está autorizado a un hombre de Estado, sus armas habituales, normales, conocidas, que son la astucia y el fingimiento, el hombre de armas no puede aceptarlos ni emplearlos. ¿Por qué? Es, señores, el bastón de junco el que nos contesta con monsieur de Vigny: porque la diferencia entre el hombre de Estado y el hombre de armas, es que el hombre de Estado escribe sobre el papel con una pluma, y el hombre de armas escribe en el polvo con su sangre y la sangre de quienes están bajo sus órdenes».

Maurice Garçon, defensor del editor de Sade

Una palabra sobre Maurice Garçon y sus trucos. Había comenzado su carrera con una sorpresa pedagógica: el gran Laborit, abogado de Dreyfus, había venido, como amigo de la familia, a escuchar el primer alegato. Leyó escrupulosamente el texto meticulosamente preparado por el joven Maurice: «Bien, muy bien, sumamente bien escrito», dijo. Después rompió el texto en mil confetis y le dijo: «Bueno, ahora al agua, sin salvavidas, a nadar». Nadó tan bien que llegó hasta el *quai* de Conti[69] y fue académico de la lengua. Le debemos un excelente libro acerca del arte oratorio, como también una defensa muy hermosa de las *Flores del mal* y de las obras del marqués de Sade.

En diciembre de 1956, Jean-Jacques Pauvert comparecía ante la decimoséptima sala correccional de París por haber publicado las obras completas de Sade. Otros

tiempos, otras costumbres, como muy bien decía Cicerón. El exordio pronunciado en este asunto por Maurice Garçon muestra bien su talento de conciliador, en torno a un tema delicado para aquella época.

«Quiero ante todo rendir homenaje al talento y a la mesura del representante del ministerio público. En este proceso en el que tan fácil era mostrarse excesivo, demandó con una severidad moderada, no cayó en la exageración cuyo camino le habían mostrado algunos de sus predecesores y pidió una condena que, tratándose del marqués de Sade y cuando uno no está particularmente informado, parece, lo reconozco gustoso, imponerse imperiosamente. Si hay una verdad cierta, es que la obra del marqués de Sade es claramente pornográfica, y pienso que ustedes no esperan de mí un intento de justificación de esas obscenidades. Sin embargo, el debate no está ahí…»[70]. Y adelante con la demostración…

Las flechas envenenadas de Henry Torrès

Bajo el orador se esconde con frecuencia un actor, no hay vergüenza alguna en reconocerlo.

Así, Henry Torrès, gran abogado, quería ser actor. No pudo serlo a causa de un ligero ceceo que le fue terriblemente fiel a lo largo de toda su carrera. Como muchos que han de soportar un hándicap menor, personas con heridas orgánicas en su amor propio, tenía los colmillos afilados. De un abogado de elocuencia pastosa, solía decir: «Solo le falta la palabra»; a un confidente: «Sé que da en el blanco en cada tiro»; a un hombre muy feo: «Usted debería entablar un proceso por defecto de fabricación a su madre».

Si la ironía es el arma de los oradores, ¿puede serlo la maldad? Por supuesto que no. Porque esta no hace más que reconocer una naturaleza, mostrar bajo las palabras al malvado, al minusválido de corazón. El irónico mezquino se venga de sí mismo sobre otro; es un jorobado que esconde su giba y hace rodar con ella a los otros en la harina.

La banalidad instrumentalizada: Henri René Garaud

Ultima verba. Quisiera, aquí, recordar a un orador asombroso que, a pesar de una

licenciatura en Filosofía, consiguió, en un genial juego de papeles, encarnar al francés medio dirigiéndose a los franceses corrientes. ¿Su nombre significará todavía algo, dado el carácter efímero de nuestras glorias: Henri René Garaud? Yo le había puesto el mote de «el Mariscal». Boina vasca, barra de pan y camembert eran sus armas. Se entrenaba para ser reaccionario: un poco de modernismo habría arruinado su negocio. Había conseguido el prodigio oratorio de estar perfectamente al alcance de los jurados, por el tono (un hablar casi campesino), por la voz (un acento del Ariège que se podía cortar con cuchillo), por los argumentos (el falso sentido común y el verdadero sentido común, pero siempre con una sencillez que se apoyaba en ejemplos de la vida cotidiana, argumentos evidentes). Siempre conservaba la complicidad con los oyentes, por ejemplo: «Yo soy como ustedes, ustedes son como yo», «hablemos de las cosas que les interesan», «¿cómo va el pequeño?», «¿los negocios marchan bien? Los tiempos son duros, ¿no es verdad?», etcétera. Todo eso es demagógico, por cierto, pero de una eficacia temible.

De él guardo los siguientes preceptos: ser como el auditorio, ser modesto; cuanto más sencillo sea un argumento, antes atraviesa la atmósfera y llega a las mentes. La banalidad agudizada, instrumentalizada es, de lejos, el argumento más fuerte.

Este extraordinario personaje ha dejado sus recuerdos en un libro apasionante[71], en el que habla de sus trucos. Escuchemos detrás de la puerta de su libro:

«No tengo ningún secreto, pleitear [se puede leer "hablar"] es ser uno mismo. […] Necesito un anclaje, puntos de referencia, me da miedo olvidar un argumento, y nunca se sabe cuál contruibuirá a convencer a los jueces».

»Esas notas bien preparadas, numeradas, ese resumen de un pleito que ha podido ser dramático y durar años enteros, es una gran muleta. Lo dramático sería no encontrar esos apuntes unos instantes antes de pleitear, porque la improvisación, el talento, la convicción no podrían paliar el choque de los argumentos que deben conseguir la convicción de los magistrados y del jurado».

Se podrían citar toneladas de anécdotas; cada orador tiene sus cualidades y sus defectos; cada uno tiene sus secretos, sus campañas perdidas y sus victorias, sus altibajos. Me van a acusar, lo estoy sintiendo, de no haber recordado sino a oradores desaparecidos, pero yo no tengo buenas relaciones con mis colegas sino cuando ya han muerto.

14

EL PROFESOR SILENCIOSO

A decir verdad, el arte oratorio es un poco como el de montar en bicicleta: hay que caerse muchas veces para mantenerse siempre, y resulta cansado. De la misma manera que hay que dejarse ver para ser un orador, también es necesario saber esconderse; el elixir de la palabra se prepara a escondidas. En este, como en otros aspectos, el arte de hablar es un arte de riesgo, un arte de vivir, un humanismo.

Por ello, habría sido injusto no rendir homenaje al maestro en humanidad que sigue siendo Montaigne. Recurro a él porque soy un poco su ayuda de cámara, no me alejo de él y cada día me enseña algo. Por ello les invito a seguir el tino y la competencia profesional del extraordinario Montaigne. En efecto, es un gran profesor del arte de hablar; emplea una elocuencia sencilla, popular, sin afectación. Sigue siendo un orfebre en el arte de expresarse con sencillez, de encontrar las palabras cálidas, crudas, las palabras que tienen un contenido, una consistencia. Sería una lástima no escuchar a este gran maestro tan sencillo.

¡Yo te saludo, humanista!

El antro de Montaigne está lleno de alambiques y hornos donde se cuecen a fuego lento las buenas recetas del bien hablar.

Montaigne es un buen maestro para los autodidactas que no quieren maestros, un compañero inmejorable para los tiempos actuales. En primer lugar, nos recomienda que nos conozcamos a nosotros mismos: «Conocer lo que es y lo que le es propio es característico de quien se quiere y se cultiva a sí mismo ante todo».

Intentemos conocer lo que es verdad de nosotros mismos para conocer lo que es verdad de los demás: «Esta larga atención que empleo para considerarme me prepara para juzgar de modo aceptable también a los demás, y pocas cosas hay de las que hable de manera más acertada y disculpable».

Pero no es cosa fácil: la única manera de conseguirlo es el examen personal, la introspección: «Es una empresa espinosa, más de lo que parece, seguir un paso tan errante como el de nuestra mente; penetrar en las profundidades opacas de sus repliegues internos; escoger y fijar tantas cancioncillas sin importancia de sus agitaciones. Es una nueva y extraordinaria diversión que nos retira de las ocupaciones comunes del mundo, sí, y una de las más recomendables».

Esta diligencia conduce conduce espontáneamente a la meditación, no en el sentido budista del término, sino en el sentido de un arte de reflexionar, de guiar los

pensamientos. Se delimita un tema, después se reflexiona sobre él metódicamente, según las leyes de la lógica, del sentido común y de la asociación de ideas, sin vagabundeo mental, lo cual no impide la marcha, las idas y venidas de Montaigne: «Mis pensamientos duermen si los dejo sentarse; mi mente no funciona sola como si unas piernas la agitaran».

Es que el mundo exterior importa, con su desenfilada y su enseñanza. En una palabra, hay que salir, ver y mirar: ¡qué espectáculo!

Montaigne decía poseer «una alma con varios pisos» y ser capaz de «tenderse y desmontarse… charlar con el vecino del edificio, de la cacería y del pleito, conversar a gusto con un carpintero y un jardinero…».

Cosas que uno no ve, el espectáculo del mundo, comedia, tragedia y croquis de todo ello en el cuadernillo de la memoria enriquecen nuestra parcela de experiencia.

«Se toma de cada cual lo que tenga que ofrecer». Es la documentación humana.

Otra cosa que hay que aprender (y Dios sabe que es difícil de adquirir) es la modestia. Cualidad de primera importancia, nitidez del orador, la modestia es el pasaporte indispensable para pasar las fronteras del auditorio. La presunción y la vanidad desvían los oídos.

«Hay otra clase de gloria (presunción, vanidad) que es una opinión demasiado buena que nos hacemos de nuestra valía. Es una afectación no considerada a la que estamos apegados, que nos representa diferentes de lo que somos.

»Me gustan esas palabras que ablandan y moderan la temeridad de nuestras proposiciones: a la ventura…, en modo alguno…, cierto…, se dice…, pienso…, y otras parecidas». Son la manera más segura de no predisponer en contra a un oyente.

Montaigne desvela el secreto de una buena cultura: leer, conversar, discutir, escribir.

¿Leer? Él da lecciones de lectura: leer despacio, leer poco, releer, tomar notas. «El manejo y el empleo de las mentes cultivadas confieren valor a la lengua; no tanto innovándola como llenándola de más vigorosos y diversos servicios, estirándola y plegándola…».

Montaigne tenía muy mala memoria, por ello lo apuntaba casi todo en «pequeños resúmenes deshilvanados como hojas sibilinas». Deberíamos tener para nuestro uso personal esos «pequeños resúmenes deshilvanados» que almacenan datos, hacen de nosotros reporteros de la lectura diaria y, ocasionalmente, informan sobre un tema o

alimentan el discurso.

En su curso de literatura, Nabokov, verdaderamente moderno, da consejos para leer bien: «¿Cuál es entonces el verdadero instrumento que ha de utilizar el lector? Es la imaginación impersonal y el placer artístico […] Necesitamos ver las cosas y oírlas, necesitamos representarnos los decorados, los vestidos, las maneras de ser de los personajes del autor. El color de los ojos de Fanny Price en *Mansfield Park* y el mobiliario de su habitación pequeña y fría son importantes».

¿Conversar, discutir? La conversación permite aclarar el pensamiento al exponerlo; la discusión lleva a la controversia. «Quien me contradice me enriquece», decía Montaigne. La discusión es un campo de entrenamiento. En ella nos entrenamos a no ser, como Thomas Diafoirus, «firme en la disputa, fuerte como un turco en los principios, que se mantiene en sus trece y sostiene un razonamiento hasta los últimos rincones de la lógica». Nos entrenamos en la apertura de espíritu y en la calma ante la adversidad:

«Ninguna afirmación me asombra», dice Montaigne, «ninguna creencia me hiere, por muy contraria que sea de la mía».

«Festejo y acaricio la verdad, sea cual fuere la mano en la que la encuentro, me rindo a ella alegremente y le tiendo mis armas vencidas cuando la veo acercarse».

Nos entrenamos en el orden cuando conversamos.

«Uno va a oriente, el otro a occidente; pierden lo principal y lo apartan, en medio del bullicio de los incidentes. Al cabo de una hora de tempestad, ya no saben qué están buscando».

Finalmente, sirve de entrenamiento para los combates intelectuales:

«Si tengo una conversación con un alma fuerte y un adversario inflexible, me acorrala por el flanco, me pica por la izquierda, sus pensamientos excitan los míos; los celos y la contención me empujan y elevan por encima de mí mismo…».

¿Escribir? Como ya he sugerido al pasar, a lo largo de estas páginas, escribir un diario es un ejercicio excelente, con la condición de seguir el consejo prodigado por Jean-René Huguenin en su *Journal:* «No hacerse un problema de lo que se tiene que decir, de lo que se quiere escribir. Progreso del escritor es la conquista de la naturalidad, la

sencillez. Hay que decir las cosas como vienen, como se ven, como se llega a ellas. Los trucos no son rentables. No se puede hacer trampas con la propia personalidad. El genio es ser uno mismo»[72]. Por no citar a nadie más, André Gide, Julien Green, Jules Renard, Paul Claudel han contado hasta qué punto esta práctica del cuaderno de bitácora les había ayudado en su tarea de escritores, para forjarse un estilo, para acostumbrarse a jugar con las palabras.

Escribir… De acuerdo, pero ¿sobre qué? Montaigne enseña el camino; su método es perfecto. «Yo mismo soy la materia de mi libro», dice: ¿Qué son los *Ensayos* «sino un registro de sus experiencias y de las reacciones que han producido en él, de los pensamientos que suscitaron en su mente? […] Él es el centro de su libro; él está continuamente en escena»[73].

Al mismo tiempo que hace su libro, su libro le hace a él. «Quien recuerda que se ha engañado tantas y tantas veces con su propio juicio, ¿no es un tonto si no empieza a recelar? Cuando me encuentro convencido por la razón de otro de una opinión falsa, no me entero tanto de lo que me ha dicho de nuevo como, en general, me entero de mi debilidad y de la traición de mi entendimiento; de ahí saco la necesidad de reformar toda la masa. En todos mis demás errores, procedo de la misma manera y siento que esta regla es de gran utilidad para mi vida. Yo no miro la especie o el individuo como una piedra en la que he tropezado; aprendo a temer mi forma de andar por todas partes y me esfuerzo por regularla».

Si no hay un tema sobre el que escribir, basta con tener un diario y escribir sobre la vida, día a día. Si el procedimiento que ha formado a los más grandes autores parece un tanto anticuado, se puede modernizar reemplazando la pluma de ganso por el ordenador. Eso acaba inmediatamente con el complejo. ¡Qué idea tan curiosa, se puede pensar, la de aconsejar escribir un diario para formarse en el arte de hablar! Pero hoy día más que nunca conviene marcar el paso, esforzarse en pensar, aunque sea mal, por uno mismo y, en el instante mismo del silencio conquistado a la locura del mundo, erigirse en espectador imparcial de uno mismo y de los demás.

No hay otro medio para entrenarse a hablar que entrenarse a escribir. ¿Y cómo entrenarse a escribir regularmente sino escribiendo un diario? En definitiva, ¿qué es escribir un diario? No es ni más ni menos que una larga carta que el autor se escribe a sí mismo, y lo más asombroso es que se da a sí mismo noticias de sí mismo, según la definición de Julien Green.

Y, entre nosotros, diario por diario, el que escribimos merece tanto interés como que el que todas las mañanas nos lleva una media hora.

Además, al menos durante esa media hora, nos callamos. No olvidemos nunca que el arte de callar forma parte del arte de hablar. En el silencio de los espacios interiores es

donde se fabrica la energía necesaria para la palabra. Gandhi se callaba una vez por semana sucediera lo que sucediera; escribe el abate Dinouart: «En el tiempo del silencio y del estudio es cuando hay que prepararse para escribir […] ¿Por qué se precipita usted, arrastrado por la pasión de ser autor? Espere, usted sabrá escribir [o hablar] cuando haya sabido callar y pensar correctamente»[74].

Callar como Montaigne, que no cesa de monologar y hablarnos desde hace siglos…

EPÍLOGO
¡Silencio, se habla!

La industria cinematográfica, que ha conquistado el mundo, tiene buenas razones para atreverse a decir, en el momento de dirigirse a la humanidad: «¡Silencio, se rueda!». Porque el silencio es inseparable de la palabra; la resalta y le hace eco.

El silencio entra en la elocuencia, forma parte de ella, en el sentido de que la subraya y eleva al orador por encima de su propio discurso. Además, como hace hablar al cuerpo, indica un verdadero dominio de sí.

Esto se comprueba cada día: el silencio ajeno es muy difícil de soportar; una vez más se trata del miedo al silencio analítico. De los miles de silencios que existen, tres me interesan de una manera especial: el silencio *en* el discurso, el silencio *fuera* del discurso, pero relacionado con él y el silencio *sin* discurso.

El primer tipo de silencio es un arte difícil; se precisa atreverse a marcar una parada en plena frase para escuchar un instante al auditorio, como si uno ya no fuera a empezar de nuevo, y después recuperar el hilo perdido y continuar. Equivale a marcar una parada para permitir que el público reciba el conjunto de los mensajes y para dejarle descansar, sencillamente. En ese momento, son la cara, los ojos y los gestos los que hablan; porque el lenguaje del cuerpo es elocuente. Pero, atención: el silencio da miedo, inquieta, sorprende.

El segundo silencio pertenece a una estrategia de relación; permite ponerse al abrigo, dar un paso atrás para observar el discurso. Hay que saber que hablar equivale a descubrirse, desposeerse de sí mismo en favor del otro, dejar de pertenecerse. A partir de esta comprobación, el silencio se convierte en una asepsia verbal, nos pone al abrigo del otro, de los otros. Es un puesto de observación del mundo.

El tercer silencio, el más profundo, el más esencial, es una fuente de energía psíquica. Da la fuerza para ser, para luchar, para reír y llorar; es el verdadero reposo del guerrero moderno. Silencio del paseante solitario, silencio de la meditación, de la oración, del vacío, silencio sin más, silencio del silencio… ¡A cada cual su silencio!

En el principio era el silencio. De todas las maneras que se quiera considerar, es la única pista de despegue del hablar; por ello, solamente buscando en las profundidades magnéticas del silencio se encontrará el oro escondido de la palabra.

NOTAS

[1] Victor HUGO.

[2] Diodoro de Sicilia.

[3] Marc FUMAROLI, prefacio a Yvon BELAVAL, *Digression sur la rhétorique*, Ramsay, 1988.

[4] Michel VILLEY, *Philosophie du droit,* Dalloz, 1982.

[5] *El orador*, 1, 8, 30, *sq*.

[6] Václav HAVEL, *Slovo Oslovu*, Éditions de l'Aube, 1989.

[7] Yves LAVANDIER, *La Dramaturgie: les mécanismes du récit*, Le Clown et l'enfant, 1997.

[8] Henry SUHAMY, *Les Figures de style,* PUF, 1995.

[9] Alain ETCHEGOYEN, *Le Pouvoir des mots*, Dunod, 1994.

[10] Francis BACON, *De la negociación*.

[11] Marc FUMAROLI, *L'Âge de l'éloquence,* Albin Michel, 1991.

[12] Citado por Marc Fumaroli en su prólogo a Yvon BELAVAL, *op. cit.*

[13] ALAIN-FOURNIER y Jacques RIVIÈRE, *Correspondance*, Gallimard, 1991.

[14] ARISTÓTELES, *Retórica,* libro III, cap. XIV.

[15] Georg GRODDECK, *Le livre du ça*, Gallimard, 1965, reed. 1973.

[16] Olivier REBOUL, *Introduction à la rhétorique*, PUF, 1991.

[17] Consultar el interesante libro de Michel CHION, *Écrire un scénario*, Cahiers du cinéma/INA, 1995.

[18] Georg GRODDECK, *op.cit.*

[19] Chaïm PERELMAN, *Traité de l'argumentation*, PUF, 1958.

[20] VOLTAIRE, *Corpus des notes marginales*, Voltaire Foundation, 1983.

[21] G. LANÇON, *L'Art de la prose,* Arthème-Fayard, agotado.

[22] G. TARDE, *L'Opinion et la foule,* Alcan, 1901.

[23] Georg GRODDECK, *op. cit.*

[24] VOLTAIRE, *Correspondance,* «La Pléiade», Gallimard.

[25] Alexandre VIALATTE, *L'Auvergne absolue*, Julliard, 1983.

[26] PERELMAN, *op. cit.*

[27] Citado por LAVANDIER, *op. cit.*

[28] Citado en Dale CARNEGIE, *Cómo ganar amigos*.

[29] Citado por WHEELER, *Reader's Digest.*

[30] Maurice GARÇON, *Essai sur l'éloquence judiciaire*, Mercure de France, 1941.

[31] El autor parafrasea aquí a Verlaine («Canción de otoño») [N. del T.].

[32] Charles BALLY, *Le Langage de la vie*, Droz, 1952.

[33] Georges LE ROY, *Grammaire de la diction française*, Grancher, 1970.

[34] SUHAMY, *op. cit.*

[35] REBOUL, op. cit.

[36] Citado en REBOUL, *op. cit.*

[37] Un tropo es un cambio de sentido de una palabra.

[38] César CHESNEAU DUMARSAIS, *Traité des tropes,* Flammarion, 1988, «La métonymie».

[39] MORIER, *op. cit.*

[40] SUHAMY, *op. cit.*

[41] MAROUZEAU, «Lexique de la terminologie linguistique», en *Le Grand Robert électronique.*

[42] SUHAMY, *op. cit.*

[43] REBOUL, *op. cit.*

[44] Siglas de dos cuerpos policiales con la intención de acercarlos: el primero francés, el segundo nazi.

[45] Ejemplos citados, como otros muchos, en Bernard DUPRIEZ, *Gradus. Les procédés littéraires (dictionnaire),* Union générale d'éditions, 1984. Esta obra es una mina de información.

[46] SUHAMY, *op. cit.*

[47] Alfred JARRY, *La Chandelle verte*, citado por B. DUPRIEZ, *op. cit.*

[48] A los curiosos los remito al diccionario de Henry MORIER, al de Georges MOLINIÉ y Michèle ALQUIEN, *Dictionnaire de rhétorique et de poétique*, «La Pochothèque», LGF, 1996, así como al de B. DUPRIEZ.

[49] Maurice HOUGARDY, *La Parole en public*, Baude, 1957.

[50] Ejemplo citado en B. DUPRIEZ, *op. cit.*

[51] G. LANÇON, *Conseils sur l'art d'écrire*, Hachette.

[52] Maurice GARÇON, *op. cit.*

[53] Concurso de elocuencia organizado anualmente por todos los colegios de abogados de Francia para designar, entre los abogados, a los dos mejores oradores.

[54] Estos ejercicios se basan en una libre interpretación de las doctas enseñanzas de Eugène Paignon, publicadas por Cotillon en 1846.

[55] Una expresión tomada en realidad de Léon Blum.

[56] SUHAMY, *op. cit.*

[57] Georges LE ROY, *op. cit.*

[58] Paul VALÉRY, citado en Michel BERNARDY, *Le jeu verbal*, Éditions de l'Aube, 1988.

[59] Georges LE ROY, *op. cit.*

[60] Pierre BONNIER, *La Voix*, Alcan.

[61] Georges MOLINIÉ y Michèle ALQUIEN, *op. cit.*

[62] Georges LE ROY, *op. cit.*

[63] MOLIÈRE, *L'Impromptu de Versailles*.

[64] Georges LE ROY, *op. cit.*

[65] Jacques CHARON, *Moi, un comédien*, Albin Michel, 1975.

[66] Citado en DAUCIER y LOMBARD, *Anthologie de l'éloquence française, de Jean Calvin à Marguerite Yourcenar*, La Table ronde, 1995.

[67] Citado en DAUZIER y LOMBARD, *op. cit.*

[68] DAUZIER y LOMBARD, *op. cit.;* Maurice GARÇON, *Tableau de l'éloquence judiciaire*, Corréa, 1943.

[69] El *quai* de Conti designa la Academia de la lengua francesa [N. del T.].

[70] Citado en DAUZIER y LOMBARD, *op. cit.*

[71] Henri René GARAUD, *Une vie d'avocat politiquemente incorrect*, Plon, 1996.

[72] Jean-René HUGUENIN, *Journal*, Le Seuil, 1964.

[73] Paul BERNARD.

[74] Abbé DINOUART, *L'art de se taire*, Atopia, Jerôme Millon editor, 1996.

Índice

Título 2
Créditos 3
Dedicatoria 4
INTRODUCCIÓN 5
PRIMERA PARTE: EL ARTE DE HABLAR TIENE SU HISTORIA 7
SE LEVANTA EL TELÓN 9
ESOS PÍCAROS SOFISTAS 14
ARISTÓTELES, DEMÓSTENES, CICERÓN Y Cía. 17
SEGUNDA PARTE: HACER USO DE LA PALABRA 22
¿DECIR O NO DECIR? ¿SER OBJETO DE MALDICIÓN O DE APLAUSO? 24
EL ARTE DE PRESENTARSE Y EL ARTE DE ESTABLECER RELACIÓN: ETHOS Y PATHOS 32
Enfrentarse: el ethos 34
Cara a cara: el pathos 37
EL CARNAVAL DE LAS PALABRAS: LO QUE NO HAY QUE HACER 42
Errores de utilización 43
1. La superfluidad 43
2. La oscuridad 44
3. La complejidad 44
4. La pertinacia 46
Errores de expresión 47
EL MOMENTO DE HABLAR 49
TERCERA PARTE: INSTRUMENTOS, RECETAS, SECRETOS Y FIGURAS 52
DE LA PALABRA AL SENTIDO, ¿CÓMO HACER BUEN PAPEL? 54
Las figuras de dicción 55
La parísosis 55
La cláusula 55
La aliteración 56
La paronomasia 56
La antanaclasis 56
La derivación 57

Las figuras de sentido 57
La metonimia 57
La sinécdoque 58
La antonomasia 59
La metáfora 59
La hipérbole 60
La enálage 60
La hipálage 61
El oxímoron 61
La metalepsis 61
CONSTRUIR EL PENSAMIENTO 63
Figuras de construcción 64
FIGURAS POR SUPRESIÓN 64
La elipsis 64
El asíndeton 64
El anacoluto 65
La aposiopesis 65
El zeugma 65
FIGURAS POR REPETICIÓN 65
La anáfora 66
La epanadiplosis o epanalepsis 66
La antítesis 66
FIGURAS POR PERMUTACIÓN 67
El hipérbaton 67
El quiasmo 67
La gradación 67
Figuras de pensamiento 68
La ironía 68
La precaución 69
La concesión 69
La anticipación 69
La corrección 70
La apodioxis 70
La comunicación 70
La hipotiposis 71
La acumulación 71

La acumulación 71
La pregunta retórica 71
LA ARGUMENTACIÓN Y EL RAZONAMIENTO 73
Los lugares comunes 74
Primer tópico: la definición 76
Segundo tópico: las circunstancias 76
Figuras argumentativas 77
El silogismo 77
El epiquerema 78
El entimema 78
La inducción, el argumento a fortiori y a pari 79
El argumento disyuntivo 80
El sorites 80
El dilema 80
La alternativa 80
Tipos de argumentos 81
Argumento por el absurdo 81
La tautología 82
El ejemplo, la autoridad, el precedente 82
El argumento del fiel 82
El argumento del conformista 83
El argumento de «Ángel Siseñor» 83
El argumento del cowboy 83
EL PLAN DE BATALLA 85
La introducción 87
Narración y proposición 88
La claridad 88
La brevedad 88
La credibilidad 89
La refutación 90
La conclusión 90
EL ENTRENAMIENTO 91
Trabajar a diario 92
Ejercicios del gimnasio verbal [54] 93
PRIMERA LECCIÓN: TRABAJAR CON UN TEXTO FETICHE 93
SEGUNDA LECCIÓN: EL PLANO FÍSICO 96

SEGUNDA LECCIÓN: EL PLANO FÍSICO 96
Entrenar la respiración 96
Entrenar la voz 97
Ejercicios de acrobacia articulatoria 101
Mejorar la articulación 101
TERCERA LECCIÓN: EL PLANO EMOCIONAL 102
Acorralar al miedo 102
Ser uno mismo 103
Hablar con el corazón 104
CUARTA LECCIÓN: EL PLANO INTELECTUAL 105
Saber abastecerse 105
Encontrar la formulación adecuada 105
Preparar la intervención 106
CUARTA PARTE: LA DEMOSTRACIÓN POR EL EJEMPLO 108
CITAS, HISTORIAS Y ANÉCDOTAS 110
Mirabeau: la fórmula que da en el blanco 111
Danton: un arengador genial 111
El rey, el abogado y la defensa fallida 112
Saint-Just: el lirismo de un «pistolero» 112
Napoleón Bonaparte, maestro de la pregunta retórica 113
Controversia en torno a una bandera 114
El arte de la narración según Gambetta 114
Moro-Giafferi o atajar por caminos sorprendentes 115
Entre recitación y gimnasia, la elocuencia 117
La eficacia según el inagotable René Floriot 118
Tixier-Vignancour, o la literatura en el pretorio 118
Maurice Garçon, defensor del editor de Sade 119
Las flechas envenenadas de Henry Torrès 120
La banalidad instrumentalizada: Henri René Garaud 120
EL PROFESOR SILENCIOSO 122
EPÍLOGO 128